

El arranque de 2017 “*está siendo inmejorable para Euroval, ya que nos ha permitido comprobar la fortaleza de la batería de medidas desarrolladas en 2016 para afrontar los grandes volúmenes de trabajo que esperamos*”, destaca orgulloso **José Vázquez Seijo**, presidente de la compañía. La firma ha fortalecido el equipo con nuevas incorporaciones, destacando la de **Álvaro Satué** como director técnico. Además, sigue centrada en ayudar a las entidades financieras en un año de especial relevancia en el que deben cumplir las exigencias de la *Circular 4/2016*, que establece los requisitos de las valoraciones, la frecuencia y la posibilidad de utilizar metodologías automatizadas.

En lo que llevamos de año la compañía ha sido homologada por cuatro nuevas entidades. En lo referente a cifras de negocio, después de cerrar 2016 con un crecimiento cuatro veces superior a la media del sector, la comparativa interanual del primer trimestre de 2017 está por encima del 55%. Desde el punto de vista de la valoración *online*, con el sistema *Preveo*, y las *AVM*, **Euroval** “*fue pionera hace más de una década y continúa evolucionando y mejorando los aplicativos*”, recuerda **Vázquez Seijo**. Actualmente es una de las pocas sociedades que ofrece la contratación *online* de tasaciones inmobiliarias oficiales y de asesoramiento. Así, con la mejoría del sector inmobiliario en general y residencial en particular, se ha producido una evolución muy positiva en la contratación a través de la web de ambas categorías de servicios.

CIMENTOS SÓLIDOS

Por su parte, 2016 ya fue “*un año clave en la evolución de Euroval*”, asegura el presidente. El ejercicio sirvió para trabajar intensamente “*en establecer cimientos muy sólidos que permiten garantizar la calidad del trabajo con el importante crecimiento de actividad que estamos viviendo*”.

El objetivo de estos esfuerzos ha sido “*tener una organización preparada y orientada hacia las necesidades de la nueva realidad del sistema financiero. Por un lado, ofrecer un servicio de gran calidad al segmento de garantía hipotecaria y, por otro, gestionar las numerosas carteras derivadas de los trabajos de la CBE 04/2016*”, explica **Vázquez Seijo**.

Euroval afronta los retos del mercado

En el primer trimestre de 2017 el crecimiento está por encima del 55% en términos interanuales.



José Vázquez Seijo, presidente de Euroval.

Este plan de actuación está dando sus frutos y la compañía está ganando cuota en todos los clientes que asignan negocio en base a acuerdos de nivel de servicio. Asimismo, ha consolidado y fidelizado el 100% de la cartera de clientes, lo que ha hecho ganar cuota de mercado, crecer más de un 35% y cerrar 2016 con una facturación por encima de los nueve millones de euros. Incluyendo a las entidades financieras, a sus *servicers* y a **Sareb**, el resto de clientes tiene un peso del 15% en la facturación. En cuanto a finalidades, la garantía hipotecaria representa un 50% de la actividad.

Además, la compañía quiere seguir creciendo, incluso adquiriendo alguna otra compañía del sector. “*Las entidades financieras se han reducido mucho en número y esta concentración no ha terminado. Lo lógico sería que las sociedades de tasación siguieran esta tendencia y también se fueran concentrando*”, explica **Vázquez Seijo**. En el sector hay varios movimientos y **Euroval** está abierta a “*cualquier oportunidad que genere valor a los clientes, que compartamos una filosofía de trabajo y que aporte sinergias internas*”.

Otro aspecto relevante, es que ha entrado a formar parte de la junta directiva

de la **Asociación Española de Análisis de Valor (AEV)**. Desde esta posición trabaja para defender los intereses del sector de la tasación y valoración en un momento de grandes retos. El principal de ellos proviene del *Anexo IX de la Circular 04/2016*, que está originando una gran cantidad de trabajo y hay que realizarlo sin que afecte a la calidad y los plazos que exige la nueva generación de operaciones hipotecarias. “*Los encargos de nuevas operaciones hipotecarias son más fáciles de gestionar al tratarse de procesos recurrentes, con cierta previsión, estacionalidad y continuidad en el tiempo, por el contrario los encargos derivados de la Circular suelen estar muy concentrados, la documentación e información no está siempre actualizada y su obtención o depuración es compleja*”, explica. Esto implica que el mercado está creciendo y los clientes tienen cada vez más necesidades, pero a la vez la complejidad aumenta exponencialmente. “*Como sociedad de tasación tenemos que integrar nuestras capacidades, evolucionarlas y desarrollar nuevas, innovando en procesos y estructuras que permitan adaptarnos a los grandes vaivenes del sector y a las mayores necesidades de los clientes*”, concluye **Vázquez Seijo**.