

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.

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 nuevas 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 trianual 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 inaugurará 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

Los encargos de Euroval suben un 90%

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



José Vázquez Seijo, presidente de Euroval.

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.

VISIÓN DEL MERCADO

“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”, prevé el presidente de Euroval. “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”, añade.

Para 2017 espera un incremento de precios de la vivienda del 3% sobre el año anterior. Por otra parte, hay diferentes mercados de vivienda, por lo que observa 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”, señala Vázquez Seijo.