

“El residencial ha representado el 60% de nuestra actividad”

Entrevista a Ignacio Amirola, CEO de Euroval, que hace balance de la actividad de la compañía en lo que va de año y detalla los pasos a seguir en el corto y medio plazo.

Desde Euroval han registrado un volumen de trabajo y facturación “que ha crecido con fuerza” en la primera mitad del ejercicio del 2021, tal y como explica Ignacio Amirola, CEO de la compañía. El sector residencial, gracias a la garantía hipotecaria, continúa siendo un pilar fundamental para la firma.

Metros²: ¿Qué balance económico hace de la primera mitad del año?

Ignacio Amirola: El primer semestre se ha comportado de manera muy positiva. Hemos observado cómo el sector inmobiliario ha recuperado con fuerza gran parte del nivel de actividad perdido durante el ejercicio 2020 y eso ha redundado de manera muy positiva en nuestro sector.

“Las tasaciones con finalidad hipotecaria y la valoración de activos bancarios continúan teniendo un peso importante en la compañía”.

En Euroval estamos muy satisfechos con este período del año, ya que hemos alcanzado los objetivos marcados para el mismo. Además, hemos impulsado el departamento de consultoría de edificación y recientemente se ha ampliado nuestra oficina central. Estamos creciendo a todos los niveles y este positivismo se nota en el ambiente.

Metros²: ¿De qué manera se han dividido las tasaciones por sectores en el primer semestre? ¿Se mantendrá igual en el segundo?

I.A.: Como es habitual, el segmento más relevante de nuestra actividad ha sido el residencial, con un volumen cercano al 60%. Estamos observando cómo la garantía hipotecaria sigue siendo especialmente importante y cómo la primera vivienda continúa empujando al sector inmobiliario. Del total de compraventas, el 55% lleva financiación hipotecaria, siguiendo una tendencia al alza, y las entidades financieras españolas muestran en la reciente encuesta de préstamos del BCE cómo el aumento de la confianza de los consumidores, junto con tipos hipotecarios en mínimos históricos, contribuyen al buen momento hipotecario.

Por otra parte, en este primer semestre han disminuido ligeramente las valoraciones

para activos bancarios, circunstancia que es lógica a tenor del impulso que tuvo la tipología a lo largo del 2020.

Respecto al segundo trimestre del año creemos que se seguirá manteniendo un reparto por sectores similar y que el mercado continuará con la fortaleza que viene demostrando a lo largo de todo el ejercicio.

Metros²: ¿Qué previsiones manejan para la segunda mitad del año?

I.A.: Durante la crisis actual, el sector residencial se ha comportado de forma muy resiliente, demostrando sólidos fundamentos, tanto del lado de la oferta como de la demanda.

El ejercicio de 2020 se cerró en niveles similares al 2019, y en el primer semestre de 2021 el volumen de trabajo y facturación ha crecido con fuerza. Nuestra actividad no ha sufrido un impacto relevante por la crisis sanitaria”.

En este sentido, en nuestras proyecciones desde el inicio de la crisis indicamos que se daría una ligera ralentización de precios en vivienda usada y un cierto ajuste en las compraventas. Hemos comprobado que el mercado ha ido evolucionando en paralelo a la vacunación y las expectativas económicas. Nuestra previsión es de un segundo semestre en línea con el primero y que nos va a permitir cerrar el ejercicio 2021 habiendo cumplido bien nuestros objetivos, tanto en términos de ventas como de margen.

Metros²: ¿Qué peso tiene cada área dentro de la compañía? ¿Se quiere incorporar alguna nueva?

I.A.: Las tasaciones con finalidad hipotecaria y la valoración de activos bancarios continúan teniendo un peso importante en la compañía. Merece la pena destacar que ha habido un notable incremento de las valoraciones solicitadas por particulares y de toda la actividad relativa a consultoría inmobiliaria, especialmente due diligence técnica y project monitoring.

Metros²: ¿Cuándo se espera retomar unos niveles de volumen de trabajo, facturación y actividad similares a los alcanzados



Ignacio Amirola, CEO de Euroval.

antes de la crisis sanitaria del Covid-19?

I.A.: Afortunadamente, la actividad de Euroval no ha sufrido un impacto relevante por la crisis sanitaria. El ejercicio 2020 se cerró en niveles similares al 2019 y el primer semestre del 2021 el volumen de trabajo y facturación ha crecido con fuerza.

Metros²: ¿Están cambiando las formas de llevar a cabo el trabajo? ¿Cuál es la importancia de los procesos y avances tecnológicos en este nuevo contexto?

I.A.: Nuestra misión es realizar todo tipo de valoraciones apoyándonos en la más innovadora tecnología y un equipo profesional, motivado y orgulloso de trabajar en Euroval. Permanentemente nos intentamos asegurar de que cumplimos con las más altas expectativas de nuestros clientes con informes de alta calidad y precisión técnica, en el menor tiempo posible y aportando valor añadido adicional. Para lograr estos objetivos, nos apoyamos en innovación, tecnología y un excelente y cercano equipo humano.

Metros²: ¿Qué segmentos del inmobiliario se espera que se muestren más sólidos en esta segunda mitad de año?

I.A.: Si proyectamos al año completo los datos de visados de obra nueva serían un 18% superiores a los de 2020, y aunque ligeramente por debajo de los de 2019, muestran la fortaleza del residencial, teniendo en cuenta además que se mantienen las transacciones de vivienda usada. Si bien no suele ser habitual referirse a los visados o licencia de reformas y ampliaciones, ya suponen más de la cuarta parte de las licencias de obra nueva, están cobrando importancia y podrían seguir creciendo en el año hasta un 15% respecto el anterior, con un cambio en el valor del inmueble por estas reformas. Hay también una actividad notable en locales comerciales y naves, con reestructuraciones de negocios y demanda de espacios por motivos logísticos, que ha sido destacada hasta ahora y continuará seguramente durante lo que queda de año.