

turación del 17,2% respecto a 2020, por encima de la media del sector (un 14,3% según la Asociación Española de Análisis de Valor), consolidando una trayectoria ascendente desde su homologación por el Banco de España en 2011.

Respecto a las previsiones para 2022, en tanto en cuanto acompañe la situación sanitaria, geopolítica y económica, deberíamos mantener un crecimiento positivo aunque moderado respecto al año precedente. Como sociedad de tasación encaramos el año con metas ambiciosas. Estamos ya situados entre las primeras tasadoras (puesto cinco según el reciente ranking publicado por la AEV) y nuestra vocación es seguir avanzando para alcanzar un liderazgo comparable al que ya tenemos a nivel nacional e internacional como empresa de referencia en servicios inmobiliarios.

Compraventas residenciales

Como se viene avanzando desde distintos organismos el buen momento vivido en 2021 continuará este año, con cierta ralentización, en lo que respecta a la demanda de viviendas y por tanto en la contratación de hipotecas. Ante este probable marco parece razonable pensar en un año positivo para las sociedades de tasación. La esperanza buena marcha del sector residencial vendrá segura acompañada por el resto del inmobiliario.

Las sociedades de tasación se nutren en una parte muy sustancial del mercado residencial. Las transacciones y sus correspondientes hipotecas (tanto de obra nueva, con la correspondiente actividad promotora, como de vivienda segunda mano) generan más del 80% de la actividad tasadora. No obstante, las tasaciones cubren otras necesidades y finalidades entre las que destacan, por volumen, las distintas circulares del Banco de España para finalidades contables de las entidades financieras (empleadas para el seguimiento del valor de sus carteras inmobiliarias) y, por especialización, el asesoramiento o las valoraciones de carteras etc. La existencia de necesidades de tasación múltiples y cambiantes (según la situación en la que se encuentre el activo (previo a la compra, búsqueda de hipoteca, necesidad contable, venta o alquiler, ...), las distintas

tipologías de inmuebles susceptibles de valorar (residencial, terciario, comercial, industrial, hotelero, ...) y los distintos actores del mundo inmobiliarios (entidades financieras, inversores, operadores, tenedores de inmuebles, ocupantes, ...) con necesidades distintas y con momentos de actuación diferenciados hacen del sector de la tasación un sector resiliente en casi cada circunstancia económica. Adelantarse a las nuevas necesidades con apuestas basadas en la tecnología, la digitalización y la sostenibilidad serán claves para el futuro.

Líneas de negocio emergente

En los últimos tiempos el inmobiliario tradicional está conviviendo cada vez en mayor grado de igualdad con los sectores alternativos. A destacar sectores como el de oficinas donde convive el puesto fijo y el teletrabajo, el industrial con el comercio electrónico y el logístico de cercanía, o el residencial focalizado en el alquiler.

Respecto al Fondo Europeo Next Generation, supone una gran oportunidad para el sector inmobiliario español. Se trata de aprovechar la oportunidad de poner al día el parque inmobiliario actual y de afrontar la regeneración de los barrios

■ IGNACIO AMIROLA, CEO DE EUROVAL Sector

Con una variación del 14,3% el crecimiento medio del sector en 2021 ha sido notable. La tasación de vivienda es sin duda el componente más significativo y crece un 28% en el año; y si es vivienda con crédito hipotecario casi un 32%. La importancia de la actividad tasadora, más que en los ingresos de las sociedades de tasación, que son limitados, está en el número de tasaciones de inmuebles de todo tipo realizadas, que se eleva a 1.157.000 (un incremento del 16,7%) y por importe tasado de 348.000 millones, lo que da idea de la relevancia de la actividad tasadora. Además, se han hecho 400.000 tasaciones a entidades financieras con finalidad de valoración contable. Puede decirse que las perspectivas a partir de los datos de los primeros meses de 2022 son buenas, manteniéndose los niveles de 2021, con una cierta tendencia al alza.



Ignacio Amirola, CEO de Euroval.

Empresa

Estamos satisfechos con los resultados del cierre del ejercicio 2021, y, en general, con los de los tres últimos ejercicios en los que hemos conseguido crecer un 23,2%. Nuestra facturación ha sido de 15,8 millones y, si bien la tendencia del sector sigue estrechando márgenes, en Euroval hemos sabido hacer un adecuado ejercicio de racionalización que nos permite continuar con un sólido balance en el que destaca el patrimonio neto de la compañía y la total ausencia de deuda financiera.

Respecto a 2022, y dado el complicado momento que estamos viviendo, somos razonablemente optimistas, pero debemos ser cautos con las previsiones. Euroval es una compañía prudente que basa su crecimiento en dotarnos de las mejores capacidades técnicas y humanas para dar el mejor servicio posible, y eso es lo que de verdad nos ocupa respecto del 2022, continuar mejorando en todos los indicadores de calidad de servicio.

Compraventas residenciales

Sobre la hipoteca hay distintos puntos a considerar. Uno es que el tipo de interés medio hipotecario permanece por debajo del 1,5%, y 2% para las nuevas operaciones, más de la mitad a tipos fijos; junto al tipo, el valor medio tasado para hipoteca, plazo medio del préstamo, importe medio, cuota, se mantienen a finales de 2021 a niveles similares a los de hace tres años, lo que contribuye a facilitar la demanda de vivienda. Las hipotecas constituidas sobre viviendas en 2021 son muy superiores a las de 2019, y no sólo por compensación de la caída de 2020, de manera que la media de los tres años 2019, 2020, y 2021 es superior en 16.000 operaciones a las que se hicieron en 2019. Sin embargo, no hay que olvidar que el saldo vivo hipotecario

sigue descendiendo, al producirse más amortización que préstamos nuevos se conceden. La situación del mercado hipotecario es buena, pero hay que ser cautos con las tendencias del mercado de vivienda, pues el considerable aumento de transacciones en 2021, 602.280 de vivienda usada, y 71.730 de vivienda nueva, se da porque compensan la caída de 2020; se ve muy bien al calcular la media de los tres años, 2019, 2020 y 2021, que es igual a las transacciones que se daban en 2019.

Líneas de negocio emergente

La vivienda sigue siendo el segmento de negocio más estable para las tasaciones. La fuerte actividad inversora en el inmobiliario, no sólo residencial, ha abierto posibilidades a la consultoría, apoyadas en las bases de datos y experiencia de valoración de las sociedades de tasación; es el caso del cálculo de rentabilidad de inversiones, revisión de estrategias, o análisis de carteras que buscan combinaciones de rentabilidad y diversificación.

Mención especial requiere la rehabilitación, sobre todo para mejora en la eficiencia energética; si en 2021 se daban 108.000 visados de obra nueva, había 27.000 más para rehabilitación, una cifra aún pequeña, pero que cobra importancia, con un aumento del 7% sobre el año anterior. Ahí he hecho otro corte. Respecto a fondos Next Generation, la cifra de 1,2 millones de viviendas que se pretenden rehabilitar hasta 2030 da idea de la ambición del nuevo marco de eficiencia energética europeo. Qué duda cabe que en la certificación y seguimiento de los proyectos que reciben estos fondos, hay un papel destacado para las sociedades de tasación. Por otra parte, se cuenta con conocimiento y medios para incorporar adecuadamente el valor de la mejora energética en el área de consultoría, aunque se necesitaría una definición por parte de la supervisión de las sociedades de tasación, para tratar de forma homogénea este valor en las tasaciones oficiales, que como es sabido, deben atenerse a unos criterios establecidos.

■ JAVIER ANAYA, CEO DE KRATA Sector

En cuanto al negocio de la tasación, la pandemia redujo de forma notable el



Javier Anaya, CEO de Krata.

consumo de valoraciones hipotecarias para la adquisición de viviendas en 2020, lo que provocó una explosión de la demanda embalsada en 2021. Esto, unido a una combinación bastante positiva de las condiciones crediticias, un apetito inversor en Real Estate y la oferta de rentabilidades más ventajosas que las ofrecidas por otras inversiones financieras, propició un crecimiento de transacciones e hipotecas muy consolidado durante el pasado ejercicio.

El primer trimestre de 2022 reflejaba aún esta demanda, pero a mediados del trimestre han aflorado nuevas realidades coyunturales cuyos efectos veremos los próximos trimestres y de los cuales destacaríamos tres de ellos: la consolidación del incremento de los costes -tanto en transporte como en energía y en construcción-, la guerra de Ucrania y el cambio de tendencia en los tipos de interés. Las previsiones de crecimiento para España están siendo revisadas a la baja por los organismos públicos, lo que implica que posiblemente nos dirijamos hacia un menor crecimiento de la economía y las expectativas iniciales se puedan ver afectadas por la incertidumbre en la marcha de la economía y el endurecimiento en las condiciones crediticias.

Empresa

En 2021, el objeto social exclusivo de Krata -centrado en tasaciones y trabajos en el marco de la Orden ECO 805/2003-, registró una cifra de negocio de 10,3 millones, lo que nos sitúa en el top ten de las sociedades de tasación. Debemos resaltar que en Krata no realizamos otros servicios adicionales al propio de la tasación que, en nuestro caso, prestan las empresas vinculadas a Krata por su accionariado. Esta decisión estratégica de Krata, tomada hace varios años, implica una menor visibilidad de nuestra empresa

en el conjunto de las sociedades de tasación, pero entendemos que da mejores cumplimientos a los requerimientos regulatorios. Así, si consideramos el conjunto de negocio alineado con Krata, la facturación superó los 15 millones en 2021.

Desde este punto de vista, las previsiones para Krata para 2022 vienen marcadas por las condiciones macroeconómicas, crediticias y la previsión de inversión en real estate. En cuanto a las otras líneas de negocio, entendemos que con el "catastrazo" y los nuevos valores de referencia que marca la Hacienda pública para las tributaciones, surge una necesidad latente que tenemos que cubrir, porque numerosos valores de referencia tributaria no se corresponderán con el valor real del inmueble. Existirán además necesidades de consultoría ligadas a la valoración para analizar el impacto del incremento de los costes de construcción en la viabilidad económica de los diferentes proyectos inmobiliarios -productos vinculados a logística, plazas hoteleras, etc. Así, entendemos que en nuestro potencial multimarca radica nuestra complementariedad y en la capacidad de dar respuesta, desde diferentes perspectivas, a las necesidades que se le presentan al cliente.

Compraventas residenciales

No pensamos que se trate de un boom de hipotecas. Opinamos que, según hemos comentado, existía una demanda embalsada en 2020 que afloró en 2021 con dos situaciones singulares, las excelentes condiciones crediticias y el apetito inversor por el real estate. Estimamos que la tendencia ascendente de la cifra de hipotecas no será tan pronunciada a lo largo del año 2022 que ya en el mes de abril el Euribor ha cambiado de tendencia, y eso debería traer un menor crecimiento y se va a notar.

En España se dan además elementos singulares, como la futura Ley por el Derecho a la Vivienda, aún sin tramitar, que pretende interferir con elementos regulatorios en el mercado de alquiler con "zonas tensionadas" y que podría distorsionarlo. Pero qué duda cabe de que, en la situación actual, una inflación rondando el 10% debería acelerar la inversión de capital hacia el real esta-