

“LA CONSULTORÍA DE EDIFICACIÓN DE EUROVAL ES CLAVE PARA TOMAR DECISIONES DE INVERSIÓN ACERTADAS”

ELABORADO POR EUROVAL
PARA OBSERVATORIO INMOBILIARIO

La consultoría analiza aspectos tan relevantes como cuestiones legales o documentales y también en materia técnica, asegura Alfonso Pastor, director del área de Consultoría de Edificación de Euroval. Son informes cada vez más importantes para las tasadoras.

Desde 2016, usted está vinculado profesionalmente a la consultoría de la edificación. ¿Cómo ha evolucionado esta actividad en este período?

Alfonso Pastor: Profesionalmente, estoy vinculado a la consultoría de edificación desde el año 2016, período que ha coincidido en el tiempo también con una demanda creciente de los servicios en esta especialidad, ya que es cada vez más necesaria para resolver los diferentes retos que surgen en el inmobiliario. Desde la perspectiva de una evolución técnica, el análisis avanzado de datos ya es una constante en las metodologías de trabajo. Por último, en lo que se refiere a los productos, los servicios relacionados con la sostenibilidad y la eficiencia energética en el ámbito inmobiliario son cada vez más demandados.

¿Qué servicios principales presta al área de Consultoría de Edificación de Euroval?

A.P.: El portfolio de servicios de la Consultoría de Edificación de Euroval es muy amplio, por lo que solo voy a mencionar cinco. En primer lugar, el *project monitoring*, que se centra en controlar los aspectos más relevantes de una promoción inmobiliaria financiada mediante una evaluación periódica del proyecto para evitar desviaciones técnicas o económicas. También realizamos *due diligence*, que tiene por finalidad detectar los aspectos más críticos posibles de un activo, ya sean riesgos presentes o futuros. En tercer lugar, quiero destacar

los servicios de sostenibilidad y eficiencia energética, como certificados, la auditoría energética o el asesoramiento y la parametrización de carteras de activos inmobiliarios. Además, nuestra área también realiza auditorías catastrales con la finalidad de ajustar la carga impositiva a la verdadera realidad del activo. Por último, los informes de viabilidad orientados a la obtención de financiación para cualquier proyecto residencial.

¿Cuál es el perfil del cliente habitual de esta consultoría?

A.P.: Puesto que nuestros servicios se dirigen a activos inmobiliarios, el perfil habitual de cliente de la Consultoría de Edificación de Euroval son empresas que de una u otra manera gestionan este tipo de activos en cualquier fase de su ciclo de vida, como promotores inmobiliarios, entidades financieras, *servicers*, fondos de inversión o empresas y organismos públicos.

El cambio de propiedad de los *servicers*, desde la entidad financiera al fondo de inversión, ¿ha significado también un cambio o una adaptación de la consultoría de edificación?

A.P.: Efectivamente, en los últimos años, el *servicing* inmobiliario ha sufrido una importante transformación debido a la irrupción de fondos de inversión, que no solo se han hecho propietarios de una parte muy importante de carteras de activos, sino que han adquirido de forma mayoritaria los *servicers*, que tradicionalmente habían estado vincu-



lados a entidades financieras. Esto ha supuesto, además de un cambio en el interlocutor y una nueva manera de relacionarse con él, una adaptación del contenido de nuestros servicios, a los que ahora se les exige más, sobre todo en lo que a plazos y precios se refiere.

¿De qué manera la consultoría de edificación contribuye a que la tasación de un activo o de una cartera sea más eficiente y precisa?

A.P.: Nuestro análisis afecta a aspectos que son, de alguna manera, complementarios a los que se contemplan en una tasación. Este análisis resulta muy útil, y creo que también imprescindible, para el cliente a la hora de tomar la decisión más acertada sobre un activo. Hablamos de aspectos tan relevantes como cuestiones legales o documentales y también en materia técnica, económica o urbanística. Lógicamente, el alcance de los análisis que realiza la Consultoría de Edificación de Euroval dependerá de las particularidades del activo y de las necesidades concretas del cliente. Por ejemplo, en una operación de compraventa de un hotel, además de la transacción, es muy importante conocer su situación real en otros aspectos, como el estado de cargas, el capex o el cumplimiento normativo, por citar solo algunas cuestiones relevantes.

¿Qué papel juegan la tecnología y el big data en el servicio de consultoría de edificación de Euroval?

A.P.: En Euroval hemos realizado importantes avances en los últimos años para combinar el análisis avanzado de los datos con la inteligencia artificial. Esto está resultando clave para afrontar con éxito los retos y satisfacer las necesidades cada vez más exigentes de nuestros clientes. En el caso concreto del área de Consultoría de Edificación de Euroval, ahora mismo estamos volcados en el desarrollo de una metodología para carga masiva de parámetros energéticos de inmuebles.

La integración de la consultoría de edificación en el portfolio de servicios de las tasadoras es relativamente joven, si bien está generalizada en el sector. ¿Cómo explica esta tendencia?

A.P.: Personalmente, lo veo como un proceso natural. La necesidad de analizar otros aspectos relevantes del inmueble, complementarios a su tasación, ha hecho necesaria la consultoría de edificación. Por otra parte, no hay que olvidar que las tasadoras disponen de profesionales con mucha experiencia y conocimiento del sector, así como de una amplia red técnica que aporta cobertura y conocimiento local, por lo que las sinergias entre tasadora y consultora son evidentes, como así ocurre en Euroval. Por último, en muchas ocasiones son los propios clientes los que demandan una única figura que materialice todos los trabajos, por lo que es totalmente lógica la tendencia a incorporar la consultoría de edificación en el portfolio de servicios de una tasadora.

¿Qué importancia tienen los diferentes informes de Euroval y su Instituto de Análisis Inmobiliario (INSTAI) para el servicio de Consultoría de Edificación de la tasadora?

A.P.: Una importancia clave, pues aportan una información indispensable para la realización de nuestra labor de consultoría. Los infor-



ALFONSO PASTOR

director del área de Consultoría de Edificación de Euroval

mes de Euroval y su INSTAI son una referencia, en base a los cuales podemos hacernos una idea muy precisa de la situación actual del mercado residencial o de su proyección a corto y medio plazo. Por ejemplo, el *Informe de Coyuntura Inmobiliaria* de Euroval analiza la evolución conjunta de los precios y transacciones de vivienda, distinguiendo entre vivienda nueva y usada, tanto a nivel nacional como por autonomías, ofreciendo otros contenidos adicionales no menos interesantes, como las relaciones entre el empleo, los precios medios y las transacciones o la oferta de vivienda a partir de las unidades iniciadas y terminadas.

También contamos con nuestro informe de Previsión de Precios Medios Residenciales Provinciales a 3 años, que proyecta, mediante un modelo VAR, precios medios unitarios (por m²) trimestrales, tanto para España como para cada una de sus provincias, en función de la propia serie histórica temporal de precios. Igualmente, el Informe Precios Mínimos y Máximos de vivienda es también una muestra de las muchas potencialidades de la base de datos de Euroval y su capacidad para aportar *insights* sobre las diferentes posibilidades que ofrece el negocio residencial de nuestro país. Y, por último, el informe sobre la rentabilidad de alquileres radiografía este mercado desde la perspectiva de su rentabilidad, distinguiendo entre vivienda nueva y usada.