

SUPLEMENTO ESPECIAL

RANKING
TASACIÓN
Y
VALORACIÓN

El sector de la tasación y valoración facturó en 2021 un 14% más que en el año anterior. Así se desprende de la última edición del *Ranking M² de Tasación y Valoración*, elaborado por Metros², que recoge una facturación total de las empresas de 461,25 millones de euros.

El sector factura un 14% más en 2021

El sector de la tasación y valoración afianzó la senda del crecimiento en el último año. El Ranking M² de Tasación y Valoración recoge una facturación total del sector de 461,25 millones de euros.

Se prevé que 2022 cierre con un ligero incremento de la actividad.



El sector de la tasación y la valoración ha respondido con solvencia al importante crecimiento del mercado hipotecario de las últimas fechas y a la normalización de la actividad inmobiliaria posterior a la crisis sanitaria. La nueva edición del *Ranking M² de Tasación y Valoración*, elaborado por la revista **Metros²**, muestra un crecimiento de los ingresos del sector del 14,06% en 2021, tras facturar 461,25 millones de euros frente a los 404,37 millones de euros del año 2020. Asimismo, la dinámica del sector continúa siendo similar a la de los años anteriores, en la que las grandes empresas y grupos incrementan su cuota de mercado, aumentando su tasa de actividad y sus ingresos. Las diez primeras empresas del Ranking suman una facturación de 386,76 millones de euros, un 13,26% más que en el año 2020. Los expertos del sector coinciden en que la primera mitad del año también se cerró con un incremento de actividad general respecto a los volúmenes del anterior período. Se trata de un dato destacado si se tiene en cuenta que las cifras de actividad agregadas al cierre del año 2021 ya mostraron un aumento de la actividad muy relevante. “En total, se realizaron 1,15 millones de tasaciones, por un importe total de unos 348.000 millones de euros, lo que representa un 16,7% de evolución interanual en volumen tasado y

un 12,3% en importe global de tasación. Este volumen está por encima de las cifras de 2019 y es similar a la actividad tasadora alcanzada en 2018, con una recuperación en forma de ‘v’, asegura **Paloma Arnaiz**, secretaria general de la **Asociación Española de Análisis de Valor (AEV)**, en referencia a la actividad de sus empresas asociadas.

Gran subida en el primer trimestre

Los datos que manejan desde la **Asociación Profesional de Sociedades de Valoración (ATASA)** en el primer semestre van por la misma línea. La Asociación señala que, tanto el número de tasaciones como la facturación, ha aumentado en el primer semestre del año entre un 5% y un 10% con respecto al ejercicio anterior. “La subida se ha concentrado especialmente en el primer trimestre. Los datos obtenidos son un indicador de la fortaleza del sector, especialmente en los tiempos convulsos en los que vivimos”, opina **José María Basáñez**, presidente de ATASA. Así, para el conjunto del año en la Asociación esperan una evolución global ligeramente positiva respecto al año anterior, aunque con un segundo semestre con una actividad más ralentizada. “Determinados cambios de paradigma en el mercado de hipotecas, así como el incremento de la in-

flación traducido en una subida de los tipos de interés, también podrán originar un cierto estancamiento del crédito y, por tanto, una disminución en la concesión de hipotecas y en consecuencia también de las tasaciones hipotecarias”, avanzan. Por otra parte, los continuos movimientos protagonizados por las grandes empresas son otro de los indicadores que muestran la fortaleza del sector. Una de las últimas operaciones ha sido la adquisición por parte de **Tinsa** de la firma chilena **Ondac**, especializada en soluciones de software para la construcción. Se trata de un ejemplo más que pone de manifiesto la intención de las firmas del sector por diversificar en otras áreas de mercado.

Segmentos más fuertes

¿Cuáles están siendo los segmentos que más demandan los servicios del sector en este nuevo paradigma económico tras la crisis sanitaria? “Identificamos al sector *living* como uno de los segmentos con mayor actividad, destacando tanto residencial en alquiler como residencias de estudiantes en explotación y desarrollo, debido al déficit de oferta que tenemos en España. Además, el sector hotelero ha vuelto con fuerza, posicionándose incluso España como segundo país más fuerte en atracción de la inversión hotelera”, destaca **Fernando Fuente**, miembro del Board **Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)** en España.

Por su parte, industrial y logístico, respecto a ejercicios anteriores, han levantado el pie del acelerador, según afirma, “aunque pensamos que es coyuntural, ya que ese motor de producción con la creciente demanda del comercio electrónico continuará siendo sólida a largo plazo”. Por último, a la hora de destacar los servicios más solicitados, más allá de mencionar a segmentos en concreto, **Pedro Cantó Saltó**, presidente de la **Asociación Española de Valoración Inmobiliaria y Urbanística (AEVIU)**, percibe un aumento de la demanda en las finalidades muy personalizadas, como expropiaciones, valoraciones catastrales, valor de referencia o transmisiones.

Entre la tradición y la novedad

Con los datos del ejercicio de 2021, se observa que el volumen de tasaciones con finalidades contables de las entidades financieras, que se emplean para el segmento del valor de sus carteras inmobiliarias, ha permanecido estable respecto al año 2020, con un total de unas 400.000 tasaciones. Así, desde la AEV hacen especial hincapié en cómo las empresas del sector han ido recuperando terreno en sus servicios más tradicionales. “Se han recuperado las proporciones normales de dedicación de las tasadoras, con un porcentaje de tasaciones dedicadas al segmento hipotecario que se aproxima al 57%”, indica **Paloma Arnaiz**, secretaria general. Aun así, las firmas continúan avanzando hacia

otros servicios e implementando avances para profundizar en otros mercados. Así, desde la AEV aprecian una tónica general de implantación de departamentos y ramas de negocio especializadas en el análisis de datos, con instrumentos y productos que permiten integrar y cruzar múltiples capas de información con las que evaluar los inmuebles, no solo desde el punto de vista de su valor de mercado, sino desde otros aspectos diferentes para su gestión y mantenimiento. “Entre los retos que vamos a abordar, también hay espacio para las nuevas tipologías de activos inmobiliarios, en las que los data centers es quizás la más destacada con numerosos proyectos relevantes”, apuntan desde RICS.

Tasación y Valoración Ranking 2021

Empresas tasadoras y valoradoras	Facturación*		Importe*	Tasaciones	Año de creación	Estimación facturación 2022	Plantilla nº	RED	Delegaciones	Internacional
	2021	2020	2021	2021						
1. GRUPO TINSA (1) (A)	171,60	160,60	NF	503.356	1985	NF	1.296	2.450	21	SÍ
2. GRUPO TECNITASA (2)	40,85	33,90	67.000	123.500	1982	NF	215	800	65	SÍ
3. SOCIEDAD DE TASACIÓN	38,90	30,70	NF	NF	1982	NF	330	900	23	NO
4. GLOVAL	36,00	30,00	56.723	123.000	2017	41	287	616	15	SÍ
5. GESVALT	23,00	20,50	39.401	83.071	1994	25	169	435	18	SÍ
6. CBRE VAS	16,60	14,17	89.200	37.400	2008	16	80	278	9	SÍ
7. EUROVAL	15,80	14,21	33.407	85.284	1990	NF	106	506	2	SÍ
8. GRUPO ATVALOR	15,30	12,12	20.911	73.094	2016	NF	77	510	2	NO
9. KRATA (3)	15,03	13,16	13.755	48.937	1985	NF	110	439	5	SÍ
10. UVE VALORACIONES	13,68	12,10	19.996	46.418	2011	16	85	400	2	NO
11. VALMESA	12,55	9,52	25.350	NF	1988	NF	NF	NF	16	NO
12. SAVILLS VAL. Y TAS. (4)	12,50	10,00	122.425	208.558	2017	NF	70	275	3	SÍ
13. INST. DE VALORACIONES	6,90	5,65	NF	NF	2010	NF	NF	NF	NF	NF
14. G. ARCO VALORACIONES	6,16	5,83	9.572	31.615	1992	6,5	39	395	15	SÍ
15. TASIBERICA	5,88	5,93	12.400	76.000	1983	5,5	46	364	19	SÍ
16. ALIA TASACIONES	5,07	3,75	6.561	18.614	1969	5,8	42	255	4	SÍ
17. COHISPANIA	3,90	3,70	NF	NF	1989	NF	NF	NF	NF	NO
18. CATSA	3,32	2,75	4.020	10.972	1994	3,32	19	140	2	NO
19. GRUPO TASVALOR	3,04	2,62	4.465	13.585	1982	NF	24	199	NF	NO
20. BALKIDE	3,01	2,75	2.022	8.488	1991	NF	19	54	NF	NO
21. THIRSA	2,61	2,17	7.126	7.524	1994	NF	17	228	NF	NF
22. AESVAL	1,90	1,70	NF	NF	2010	NF	NF	NF	NF	NF
23. TAXO	1,44	1,12	NF	12.560	1998	1,32	18	65	6	NO
24. ARQUITASA	1,30	1,34	NF	NF	1990	NF	NF	NF	NF	NF
25. TASASUR	1,28	0,85	947	3.200	2005	1,2	12	173	1	NO
26. TASALIA	1,23	0,83	3.324	2.195	1990	NF	11	51	15	SÍ
27. GALTIER	1,00	1,20	NF	NF	1992	NF	NF	NF	NF	NF
28. ZEHAZKI	1,00	0,80	NF	NF	1984	NF	NF	NF	NF	NO
29. GEVASA	0,40	0,40	NF	NF	1988	NF	NF	NF	NF	NO

Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados de forma voluntaria y responsable por los gestores de las empresas, Registro Mercantil, Banco de España y la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV).

(*): En millones de euros. NF: No facilitado.

1. Datos de Grupo Tinsa (incluye Tinsa España, Balkide, Taxo Valoración y Tinsa internacional). Excluye DataCentric y Deyde.

A. Datos de Tinsa en España (excluye DataCentric y Deyde): Facturación: 75,10 en 2021 y 70,70 en 2020. Valoraciones en 2021: 276.000 informes. Plantilla en 2021: 409 empleados. Tasadores en 2021: 1.110.

2. Los datos del Grupo Tecnitasa incluyen la facturación de la actividad de tasación de Tecnitasa, Servatas, Tasa y Tasalúo.

3. Krata incluye las valoraciones industriales, económicas y Rics (VALTECSA), las valoraciones fiscales (IMPUESTALIA S.L.) y las valoraciones automatizadas (Aplicaciones Estadísticas S.L.).

4. Datos correspondientes a Savills Valoraciones y Tasaciones.

“El porcentaje de tasaciones dedicadas al segmento hipotecario es del 57%”

La AEV destaca que el sector vuelve a recuperar unas proporciones normales en cuanto a sus segmentos tradicionales de actividad.

Las perspectivas para la actividad de tasación para el presente año son “moderadamente positivas, si bien hay que tener en cuenta la multiplicidad de factores que arrojan incertidumbre sobre la evolución a medio plazo del mercado inmobiliario, como son la escalada de la inflación, la subida de los tipos de interés y el alargamiento del conflicto de Ucrania”, explica **Paloma Arnaiz**, secretaria general de la **Asociación Española de Análisis de Valor (AEV)**. Respecto a las últimas fechas, desde la AEV señalan que la actividad tasadora durante los meses de verano suele ser similar a la del resto del año, aunque algo inferior a la del último trimestre en el que son habituales los picos de trabajo relacionados con el cierre de las contabilidades de empresas y entidades financieras. “También es habitual que la composición de inmuebles tasados durante el mes de agosto varíe respecto a la de otros meses, dado que suelen cerrarse operaciones

de menor importe o superficie”, añade **Paloma Arnaiz**. A la hora de hacer balance del año anterior, en la Asociación arrojan unos datos muy positivos. Las cifras de actividad agregadas al cierre del año 2021 mostraron un incremento de la actividad muy notable. La facturación de las 22 sociedades de tasación asociadas a la AEV fue de 288,5 millones de euros, lo que supone un aumento del 14,3% respecto al año anterior. En total, se realizaron 1.157.000 tasaciones, por un importe total de unos 348.000 millones de euros, lo que representa un 16,7% de evolución interanual en volumen tasado y 12,3% en importe global de tasación. Este volumen está por encima de las cifras de 2019 y es similar a la actividad tasadora alcanzada en 2018, con una recuperación en forma de “V”, según detallan desde la Asociación. “Con los datos del año 2021, observamos que el volumen de tasaciones con finalidades contables de las entidades financieras, que



Paloma Arnaiz, secretaria general de la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV).

se emplean para el seguimiento del valor de sus carteras inmobiliarias, ha permanecido sensiblemente estable respecto a 2020, con un total de unas 400.000 tasaciones. Se han recuperado, por tanto, las proporciones normales de dedicación de las tasadoras, con un porcentaje de tasaciones dedicadas al segmento hipotecario que se aproxima al 57%”, indica **Paloma Arnaiz**. Por último, apuntan a la eficiencia energética y la determinación de los riesgos físicos que afectan a los inmuebles, derivados de los efectos climáticos, como algunas de las oportunidades de futuro para las empresas del sector.

“La falta de producto en el mercado hace requerir un mayor asesoramiento en compra”

RICS destaca a los sectores living y hotelero como los más activos en las últimas fechas.

Al igual que la tendencia de mercado, el sector servicios de asesoramiento profesional se focalizan en los segmentos más activos. “Identificamos al sector living como uno de los segmentos con mayor actividad, destacando tanto residencial en alquiler como residencias de estudiantes en explotación y desarrollo. La falta de producto en el mercado activa la necesidad de encontrar nuevas oportunidades fuera del mismo y, por lo tanto, se requiere un mayor nivel de asesoramiento en compra”, explica **Fernando Fuente**, miembro del Board **Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)** España, **chairman** Grupo Valoración, en relación a los segmentos que están demandando más los servicios en el sector de la tasación y de la valoración. Asimismo, desde la Asociación destacan que el sector hotelero ha vuelto con fuerza tras la situación vivida por la crisis sanitaria, “posicionándose incluso España como segundo país más fuerte

en atracción de la inversión hotelera”. Por su parte, industrial y logístico, respecto a ejercicios anteriores, han levantado el pie del acelerador, según afirma **Fernando Fuente**, “aunque pensamos que es coyuntural, ya que su motor de producción con la creciente demanda del comercio electrónico continuará siendo sólida a largo plazo”.

Entre los servicios más demandados, desde RICS también señalan el fuerte interés de los clientes en el forecasting, previsiones y tendencias apoyadas en la consultoría estratégica para definir de forma óptima el trabajo y maximizar valor en entornos cambiantes. “La figura del project manager, ya consolidada, también está siendo fundamental, así como el recálculo de viabilidad económica de promociones por el impacto en costes y tiempos de aprovisionamiento”, opina. En cuanto al tercer trimestre del año, desde la Asociación esperan que sea positivo por el cierre de las operaciones en



Fernando Fuente, miembro del Board RICS España, chairman Grupo Valoración.

marcha con algún ajuste en valor respecto a los precios actuales. Aun así, insisten en que no pueden ocultar “la incertidumbre y cautela que se palpa en el ambiente”. “De las conversaciones mantenidas desde RICS como institución en España, con los actores del mercado, se concluye en su mayoría que será un final de año complejo para lograr mantener los objetivos empresariales previstos para el ejercicio. La tendencia generalizada por la subida de tipos se reflejará con una presión alcista en las tasas de retorno con su consecuente ajuste de valores capitales de forma material”, concluye **Fernando Fuente**.

“El número de tasaciones y la facturación aumentaron en el primer semestre”

ATASA señala que las entidades de crédito continúan siendo los principales clientes del sector.

Tanto el número de tasaciones como la facturación ha aumentado en el primer semestre de 2022 entre un 5% y un 10% con respecto al ejercicio anterior, con una subida que se ha concentrado especialmente en el primer trimestre, según los datos de la Asociación Profesional de Sociedades de Valoración (ATASA). “Para el resto del año se espera una ralentización del crecimiento, pero, probablemente, una evolución global ligeramente positiva respecto del año anterior. En los próximos meses es probable que la actividad de valoración refleje un cierto estancamiento provocado fundamentalmente por las incertidumbres económicas y financieras tanto en Europa como, especialmente, en España”, explica José María Basáñez, presidente de ATASA. Además, añade que determinados cambios de paradigma en el mercado de hipotecas, así como el incremento de la inflación traducido en una subida de los tipos de interés, “también podrían

originar un cierto estancamiento del crédito y, por tanto, una disminución en la concesión de hipotecas y en consecuencia también de las tasaciones hipotecarias”. ¿Cuáles son los segmentos que demandan más los servicios de tasación y valoración en este contexto? “Si bien las entidades de crédito continúan siendo los clientes y prescriptores fundamentales del sector, durante la primera mitad del año se ha detectado un incremento significativo de demanda de otros sectores, y en especial de los fondos de inversión en sus distintas tipologías”, indica el presidente. Además, desde la Asociación destacan que el hecho de que las sociedades de tasación estén en conjunto con actividades de consultoría mediante sociedades hermanas, puede dar lugar a muchas sinergias y, por tanto, a que aporten valor en sectores relacionados. Desde ATASA consideran que el sector está asistiendo a una transformación para ofrecer servicios mucho más allá de la



De izq. a dcha.: Susana Suárez, directora gerente; José María Basáñez, presidente; y Leandro Escobar, secretario general, de ATASA.

tasación de inmuebles, hablándose cada vez más de valoración en un sentido más amplio, de consultoría, de equipos profesionales cada vez más interdisciplinarios y de diferentes formas de aportar valor añadido al trabajo.

Respecto a los mayores avances tecnológicos en el sector, José María Basáñez señala a los servicios automatizados de estimación de valor como uno de los aspectos que más se ha consolidado en el sector de la tasación y valoración con el paso del tiempo. El uso de los AVMs es ya una realidad afianzada.

“El sector se beneficia de la reactivación inmobiliaria, empresarial y administrativa”

Desde AEVIU perciben un crecimiento en la actividad de sus asociados con valoraciones especializadas con diversas finalidades.

Los asociados de la Asociación Española de Valoración Inmobiliaria y Urbánica (AEVIU) han ampliado su carga de trabajo con valoraciones especializadas con diversas finalidades y la relación directa entre cliente y valorador, además de las valoraciones de activos a empresas, tal y como señala Pedro Cantó Saltó, presidente de AEVIU, en relación a la actividad de las empresas en la primera mitad del año. En cuanto a las previsiones para el segundo semestre, desde AEVIU están percibiendo un notable incremento de la actividad de los asociados, “que al no depender completamente del sector financiero, en cierta medida está beneficiándose de la reactivación inmobiliaria, empresarial y del sector jurídico y administrativo. Valoraciones para la petición del retorno de plusvalías a los ayuntamientos o revisiones de valores catastrales o transmisiones, están ganando significación entre las nuevas actuaciones profesionales demanda-

das, debido a la alta formación y experiencia de nuestros asociados en valoraciones muy diferentes a la hipotecaria”, señala el presidente.

Demanda de servicios

En este sentido, a la hora de señalar los servicios más solicitados, en AEVIU perciben un aumento de la demanda en las finalidades muy personalizadas, como expropiaciones, valoraciones catastrales, valor de referencia, transmisiones, “debido a que la relación con el cliente considera al valorador como suyo por la atención personalizada y la alta formación”.

Respecto a las nuevas oportunidades a las que puede aspirar el sector en los próximos años, Pedro Cantó Saltó sostiene que, tras la aprobación el año pasado de la Ley de Crédito, es necesario replantear la legislación nacional en muchos campos y que al mismo



Pedro Cantó Saltó, presidente de la AEVIU.

tiempo se implementen transposiciones o legislaciones más abiertas, que permitan el libre acceso de los profesionales al mercado. “Deseamos que se publique el Reglamento que regulará la figura del profesional homologado, para ello estamos trabajando. Y que se desarrollen la homologación de nuestros asociados para el mercado hipotecario, según exige el artículo 13 de la reciente ley de contratos de crédito, indicativo sin duda de la convergencia del mercado español con los mercados del resto de estados miembros de la Unión Europea”, concluyen desde la Asociación.

Tinsa inicia nueva etapa enfocada en el ámbito internacional y la digitalización

Entrevista a José Antonio Hernández Calvín, nombrado recientemente nuevo presidente de Tinsa España tras su etapa como director general, que explica las claves del nuevo escenario que se abre para la firma.

El año 2022 ha supuesto para Tinsa el comienzo de una nueva etapa con la incorporación de James Cornell como presidente y CEO del grupo y el nombramiento de José Antonio Hernández Calvín, hasta ahora director general, como presidente de Tinsa España, en sustitución de Ignacio Martos. James Cornell, un profesional con gran experiencia en entornos tecnológicos y servicios financieros, llega con la misión de continuar con la hoja de ruta desplegada en los últimos años por el grupo Tinsa, enfocada en la expansión internacional y el crecimiento del negocio digital

Metros²: ¿Cómo se ha desarrollado el primer semestre para Tinsa?

José Antonio Hernández Calvín: En el primer semestre del año hemos confirmado las previsiones de crecimiento en el ámbito hipotecario respecto a los niveles del año pasado. El mercado se ha mantenido activo, lo que se ha trasladado de manera directa a nuestra actividad de tasación para garantía hipotecaria. En el ámbito de las empresas, aunque el comportamiento ha sido más heterogéneo, el número de operaciones también ha crecido respecto al pasado año.

Metros²: ¿Qué esperan en Tinsa de lo que resta de año?

J.A.H.C.: La incertidumbre generada por la duración de la guerra en Ucrania condiciona de forma significativa los diferentes escenarios con los que trabajamos. Aun así, en los próximos meses esperamos que se empiecen a notar los efectos de la inflación en el poder adquisitivo de los hogares que, en combina-

ción con el incremento de los tipos de interés de referencia por parte del BCE y el endurecimiento de los criterios de concesión de riesgos de las entidades financieras, actuarían como elemento desacelerador de la demanda de reposición de vivienda. Este efecto desacelerador puede compensarse parcialmente por cierta demanda de inversión que busque en los bienes tangibles una defensa frente a la inflación.

Por otra parte, dado el incremento del coste de la energía y la revisión del modelo energético europeo, en combinación con los fondos Next Generation, podríamos esperar una dinamización creciente de las actividades de rehabilitación que fomenten la eficiencia de los inmuebles en el medio plazo.

Metros²: ¿Cómo se distribuye el peso de cada área dentro de la firma? ¿Se quiere reforzar algún ámbito?

J.A.H.C.: La valoración es el 'core' del grupo Tinsa, pero el software y los datos, que actualmente suponen algo más del 20% del negocio, son áreas claves en nuestra estrategia de crecimiento. Dada su transcendencia, desde el grupo se está impulsado cualquier negocio y producto relacionado con la sostenibilidad. En concreto, en España, a través de Agentia R+, nuestra joint venture con el grupo Acerta, estamos coordinando y gestionando proyectos de rehabilitación residencial que en estos momentos están fuertemente apoyados por los fondos Next Generation. Es una gran oportunidad para iniciar un camino en el que tendremos que mejorar la sostenibilidad y eficiencia del parque residencial español, con el objetivo de corregir las emisiones y pérdidas de energía de los edificios, aspectos que, en el futuro, serán parte fundamental de la composición de los precios los inmuebles.

Metros²: ¿Se han retomado ya unos niveles de actividad similares a los previos a la pandemia?

J.A.H.C.: Nuestros datos nos indican que en este primer semestre hemos superado la actividad de 2019, creemos que se mantendrá esta misma tendencia en el segundo.

Metros²: ¿Se ha incrementado la importancia de los procesos tecnológicos en este nuevo contexto de mercado tras la crisis sanitaria?

J.A.H.C.: Estamos ya inmersos en el mundo postpandemia implantando nuevos esque-



José Antonio Hernández Calvín, nuevo presidente de Tinsa España.

mas de organización del trabajo, donde el teletrabajo representa hasta el 40% de la jornada laboral. En lo que se refiere a los procesos, lo cierto es que Tinsa ya se caracterizaba por sus fuertes inversiones en desarrollos tecnológicos en todos los ámbitos de nuestra actividad, aportando un valor añadido a nuestra propuesta de servicio y calidad. La innovación tecnológica es parte fundamental en todas las empresas que componen nuestro grupo, lo que nos permite automatizar procesos, maximizar la ciberseguridad, hacer uso de iCloud o la aplicación de la inteligencia artificial en cualquier ámbito de nuestros negocios.

Entre los hitos recientes más importantes, destacaría la puesta en marcha de un nuevo software de valoración que nos permite ganar en agilidad y precisión.

Metros²: ¿Cuáles serán los segmentos más sólidos del inmobiliario durante el segundo semestre del año?

J.A.H.C.: El segmento residencial tradicional seguirá teniendo un papel destacado. Los precios de propiedades con buenas ubicaciones siguen siendo estables y no se estiman cambios abruptos. El residencial alternativo potenciará más el porcentaje destinado al alquiler y aumentará ligeramente su actividad según zonas de consolidación urbanas y una potencial demanda. Aunque con cierta incertidumbre, se espera un buen funcionamiento del sector hotelero en recuperación postcovid y una potenciación del sector logístico por encima del retail. Tanto el sector logístico como de distribución seguirán en auge con rentabilidades altas derivadas de una mayor actividad y necesidad de ocupación.

La inversión en residencias de estudiantes o residencias de mayores (housing) se incrementa claramente en respuesta a la demanda social y ante la necesidad de gestión privada por la falta de recursos públicos para atender a estos estratos poblacionales. Las previsiones siguen siendo alcistas con la misma tendencia positiva que los últimos años.



James Cornell, nuevo presidente y CEO del Grupo Tinsa.

“Tenemos unos resultados por encima de los niveles registrados en 2018”

Entrevista a Estanis Quadra-Salcedo, director general de Gloval Valuation, que hace balance de lo que va de año y explica las claves para la compañía en esta segunda mitad de 2022.

Desde Gloval confirman que los niveles de actividad ya están por encima incluso que los previos a la pandemia. Estanis Quadra-Salcedo, director general, detalla la hoja de ruta de la firma.

Metros²: ¿Qué balance económico y de actividad hacen en la primera mitad del año?

Estanis Quadra-Salcedo: Desde Gloval hemos una muy buena valoración del primer semestre del año con un crecimiento claro respecto a 2021 el cual ya nos dio unas buenas cifras y mostró un crecimiento en todas las áreas de negocio de Gloval que hemos continuado.

Asimismo, cabe destacar el gran crecimiento del cliente directo gracias a los servicios que ofrecemos centrados en sus necesidades y a la vanguardia del sector. En estos meses hemos continuado impulsando servicios altamente demandados por nuestros clientes como son el project management y el project monitoring y también las due diligence técnicas o las consultorías de sostenibilidad.

Metros²: ¿Cómo se han estructurado las tasaciones en el primer semestre y qué perspectivas manejan para el segundo?

E.Q.-S.: En estos primeros seis meses de 2022 hemos visto un gran crecimiento, en concreto de dos dígitos, en el cliente hipotecario, en las tasaciones con esa finalidad, favorecido por un cliente que busca asegurarse tipos de interés favorables ante la inminente subida que se espera en el mercado.

Asimismo, las tasaciones regulatorias están creciendo con fuerza y seguirán así en la segunda mitad del semestre.

Metros²: ¿Cuáles son las previsiones para la segunda mitad del año?

E.Q.-S.: Estamos viendo gracias a nuestras previsiones propias, y también a otros organismos y centros de estudios, como se están rebajando las previsiones de crecimiento para nuestro país, y en general para el continente europeo.

Encima de la mesa tenemos un contexto de incertidumbre. Destaca la caída del consumo de los hogares ligado estrechamente al incremento de los precios en materias primas y bienes como el combustible o la electricidad. Con todo se espera que el IPC se mantenga elevado, un indicador condicionado por variables como la invasión de Ucrania y el

pacto en el precio en materias primas o los problemas en las cadenas de suministro. Es por ello que estos meses los indicadores a seguir serán fundamentalmente el empleo en el país, la evolución de la situación de las pymes, pero sobre todo seguir de cerca el comportamiento de la inflación.

Pese a este horizonte de incertidumbre, esperamos terminar el ejercicio con crecimientos de doble dígito en todas las áreas.

Metros²: ¿Cómo se distribuye el peso de cada área dentro de la compañía? ¿Van a implementar o crear alguna?

E.Q.-S.: En Gloval el área de valoración mantiene un importante peso en el conjunto del negocio, suponiendo casi el 90% de la facturación. En esta área estamos potenciando las AVMS, mejorando nuestro modelo, además estamos enfocándonos en el segmento de las explotaciones. Sin olvidar la apuesta por el talento, donde hemos incorporado profesionales y esperamos reforzarnos aún más.

Asimismo, el resto de áreas de negocio de la compañía están presentando importantes crecimientos fruto de nuestra capacidad de ofrecer asesoramiento integral y de la especialización que están tomando estas áreas y el enfoque claro hacia cubrir las necesidades de los clientes. En este sentido cabe destacar cómo Gloval Engineering está apostando fuertemente por especializarse en temáticas relacionadas con la sostenibilidad y la rehabilitación energética, un aspecto altamente demandado.

En paralelo, Gloval Consulting, Prime Yield, compañía integrada en el Grupo especializada en servicios a fondos de inversión y en NPLs y REOs, y Gloval Analytics, están presentando muy buen desempeño. Cabe destacar aquí nuestras capacidades en analítica de datos que están sirviendo de base para la toma de decisiones en varios clientes, incluidas las entidades financieras.

Metros²: ¿Se han retomado ya unos niveles de actividad similares a los previos a la pandemia?

E.Q.-S.: No solo se han conseguido retomar unos niveles de actividad similares a los prepandemia sino que en Gloval tenemos unos resultados por encima de los niveles registrados en 2018.

Estamos atravesando un momento con unos resultados muy satisfactorios que nos animan a mejorar aún más y a poder ser el part-



Estanis Quadra-Salcedo, Director General de GLOVAL Valuation

ner transversal de nuestros clientes, ofreciendo servicios en toda la cadena de valor del activo inmobiliario.

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

E.Q.-S.: Las formas de llevar a cabo el trabajo ya han cambiado y han venido para quedarse. En este sentido la apuesta de Gloval por el teletrabajo es total. Este año la compañía ha implantado la política de teletrabajo, una forma de trabajar materializada tras el compromiso adquirido por la dirección del Grupo a raíz del periodo obligado de trabajo en remoto a causa de la pandemia y los buenos resultados que durante esos meses se demostraron.

No cabe duda que para poder sostener el trabajo en remoto nuestros procesos tecnológicos deben estar actualizados y a la altura de estas circunstancias. Es por ello que la apuesta por la tecnología desde la compañía siempre ha sido fundamental dado que es una herramienta para la mejora de nuestros procesos y servicios, y muchas veces es la piedra angular de los productos y servicios que ofrecemos a los clientes

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

E.Q.-S.: Esperamos que el segmento residencial, con todas sus nuevas configuraciones build to rent, coliving y otras soluciones habitacionales, mantengan un buen comportamiento. Lo mismo vemos para el segmento logístico, continuando el auge del comercio electrónico y generando oportunidades para los actores industriales, y también para los centros de datos que se muestran como uno de los más punteros del sector. Asimismo, el segmento hotelero, en función de la adaptación global a las circunstancias actuales del turismo, puede experimentar también buenos rendimientos.

“Cerramos 2021 con un crecimiento en la facturación del 20%”

José María Basáñez, presidente de Tecnitasa, explica a Metros² los cambios que ha experimentado el sector inmobiliario en España.

José María Basáñez, presidente de Tecnitasa, evalúa para Metros² el primer semestre de 2022. Por otro lado, explica cuáles son sus previsiones para lo que resta de año, así como el peso de cada área en el Grupo. Además, destaca la solidez de los sectores residencial y logístico.

Metros²: ¿Qué evaluación hace de la primera mitad del año 2022?

José María Basáñez.: El mercado inmobiliario español ha experimentado varios meses de actividad muy intensa en la primera mitad de 2022. Se han registrado unos datos de compraventas históricos y la inversión inmobiliaria se ha disparado. Esto se debe posiblemente a la demanda embalsada como consecuencia de la pandemia, así como al ahorro generado en las familias.

Todo ello a pesar de que el sector inmobiliario ha desarrollado su actividad en un panorama económico inestable como consecuencia, fundamentalmente, de: una inflación creciente, el incremento de los costes de materiales de construcción y de la energía, así como los problemas en la cadena de suministro.

Metros²: ¿Cuáles son las previsiones que manejan de aquí a finales de año?

I.M.B.: Teniendo en cuenta el contexto socio-económico actual marcado por la inflación, tal y como se ha comentado anteriormente, la crisis energética, la ralentización en la cadena de suministros y la incertidumbre derivada de la guerra en Ucrania, debemos estar muy pendientes de la evolución de estos factores para evaluar cuánto se verá afectado el mercado inmobiliario y cómo se comportarán los precios. Sin duda, podemos afirmar que el escenario en el que se desarrolla nuestra actividad se presenta con un alto grado de incertidumbre.

Adicionalmente a lo expuesto, hemos de tener en cuenta variables tan importantes como son la subida de los tipos de interés y la subida de precios de vivienda, tanto de compra como de alquiler. Así, los indicadores económicos apuntan hacia la posibilidad de ralentización en el último trimestre, lo que se podrá traducir en un menor número de operaciones de compraventa de viviendas, que puede tener como consecuencia la moderación en la subida de los precios.

Metros²: ¿Qué peso tiene cada área dentro del Grupo? ¿Tienen pensado reforzar alguna?

I.M.B.: El Grupo Tecnitasa ofrece a sus clientes servicios de valoración, consultoría y sostenibilidad a través de todas las compañías que lo integran. Durante el primer semestre, hemos experimentado un importante incremento en la demanda de los servicios de consultoría, lo que ha incrementado el peso de esta área en términos de facturación. Los servicios de sostenibilidad han tomado también una mayor relevancia en el mix de productos del grupo. Asimismo, para la actividad de control técnico de la edificación está siendo también un año muy positivo.

No obstante, el mayor peso en facturación del Grupo es la tasación. En cuanto a los datos de esta actividad en el grupo, en 2021, cerramos el año con un incremento en la facturación de en torno al 20 %, alcanzando los 40,85 millones de euros.

“Hay que tener en cuenta variables tan importantes como son la subida de los tipos de interés y la subida de precios de vivienda, tanto de compra como de alquiler”.

En relación al presente ejercicio, durante el primer semestre de 2022 hemos superado las cifras históricas de facturación del Grupo alcanzadas en el mismo período de 2021, y esperamos mantenerlas durante el segundo semestre de este año.

Metros²: ¿Existe un cambio en la modalidad de trabajo? ¿Cuál es la importancia que tienen los procesos y avances tecnológicos en este nuevo entorno?

I.M.B.: En Tecnitasa llevamos varios años implementando, desde el departamento de control de gestión, eficiencia y calidad, una estrategia de transformación digital con el objetivo de optimizar los procesos para aumentar la eficiencia y mejorar la experiencia del cliente. La cultura de la tecnología y la innovación está en nuestro ADN y se traduce en la búsqueda de una mejora continua en el día a día de nuestro trabajo.

Además, desde Tecnitasa apostamos tam-



José María Basáñez, presidente de Tecnitasa.

bién por la sostenibilidad como una herramienta de futuro imprescindible que ayude a generar un impacto positivo en nuestra sociedad y que conlleve un mejor porvenir medioambiental y disminución del consumo energético provocado por las edificaciones.

Metros²: ¿Cuáles son los segmentos del sector que se espera que se muestren más sólidos en lo que resta de año?

I.M.B.: En principio, parece que el segmento logístico seguirá manteniendo gran fortaleza. La tendencia de crecimiento continuará. La única “sombra” es la capacidad de generar suelo urbanizado para este tipo de desarrollos. Esta cuestión es fundamental para poder acomodar la oferta de suelo a la demanda de desarrollos que, como hemos indicado, pensamos que seguirá mostrando un gran comportamiento, dado el apetito inversor existente.

“El Grupo Tecnitasa ofrece servicios de valoración, consultoría y sostenibilidad a través de todas las compañías que lo integran”.

Otro segmento que parece resiliente es el residencial, en sus distintas vertientes. Lógicamente, el comportamiento será heterogéneo ante la situación de incertidumbre económica actual. Sigue habiendo demanda embalsada y, en determinadas zonas, esta demanda resistirá a la coyuntura actual de subida de tipos y de incertidumbre.

Otro segmento -dentro del mercado residencial- que, pensamos, mantendrá un buen comportamiento es el derivado de la transformación de activos terciarios, tanto para distintas modalidades de usos de hospedaje como para la implantación de vivienda, especialmente orientados al arrendamiento: por temporadas, turístico e, incluso, como residencia habitual.

“Hemos mejorado la actividad en todos los canales y servicios”

Ignacio Amirola, CEO de Euroval, valora para Metros² la actividad de la compañía en el primer semestre del año 2022.

Ignacio Amirola, CEO de Euroval, hace una valoración para Metros² de la primera mitad del año 2022. Asimismo, explica los cambios en la forma de llevar a cabo el trabajo y la importancia de los procesos y de los avances tecnológicos

Metros²: ¿Cómo valora el primer semestre del año 2022?

Ignacio Amirola.: *Estamos satisfechos del volumen de actividad que hemos obtenido durante el primer semestre, en especial si tenemos en cuenta los condicionamientos de muy diversa naturaleza que en este periodo han alterado el curso normal de la economía. Es un volumen de actividad alineado con el presupuesto que fijamos al finalizar el anterior ejercicio y que refleja la senda de crecimiento constante de nuestra compañía. En este primer semestre, Euroval ha mejorado sus ratios de actividad en todos sus canales y servicios, por lo que nuestra valoración del balance de este período solo puede ser positiva.*

Metros²: ¿Cómo se han estructurado las tasaciones en la primera mitad del año? ¿Seguirán por ese camino en el segundo?

I.A.: *Claramente hay una línea de continuidad con el ejercicio pasado, continuidad que también es resultado de la profunda transformación tecnológica que Euroval ha venido acometiendo en los últimos años y que nos permite una alta estabilidad operativa incluso en momentos de incertidumbre como los actuales. Así, y en términos generales, la distribución de las tasaciones por sectores ha sido muy similar a la que se registró en 2021. El mayor porcentaje corresponde, como es natural, a las tasaciones con finalidad hipotecaria, tanto derivadas de nuestros clientes bancarios como de clientes directos. En un segundo nivel situaría las derivadas de los activos bancarios de circular. Por último, el área de consultoría inmobiliaria de la compañía ha seguido su línea ascendente, sobre todo en servicios relacionados con project monitoring, due diligence y estudios de mercado.*

Metros²: ¿Qué expectativas tienen para acabar el año?

I.A.: *Siempre es complicado anticipar el futuro, máxime en un contexto tan cambiante*

como el que estamos viviendo ahora mismo. No obstante, en Euroval pensamos que en este segundo semestre la distribución de la actividad de la compañía será similar al precedente. En todo caso, habrá que estar muy atentos a las decisiones que en el actual escenario macroeconómico puedan tomar las autoridades –tal y como recientemente ha hecho el Banco Central Europeo subiendo cincuenta puntos básicos el tipo de interés– por el impacto que estas puedan tener, por ejemplo, en la evolución de los trabajos de garantía hipotecaria, que para el sector de la valoración resulta clave.

Metros²: ¿Cuál es el peso de cada área dentro de la compañía? ¿Van a reforzar alguna?

I.A.: *En Euroval tenemos un gran equilibrio entre todas las áreas, forma parte de nuestra fortaleza como compañía y es nuestra intención que siga siendo así. Hemos continuado creciendo en volumen de negocio tanto en cliente bancario como directo, y también en las áreas de sostenibilidad y consultoría inmobiliaria, que se han consolidado ya como uno de los servicios referente de la compañía. Nuestro “core” es, y así seguirá siendo, la garantía hipotecaria, pero introduciendo cada vez más variables vinculadas a la sostenibilidad energética de los activos valorados.*

Metros²: ¿Los niveles de actividad son parecidos a los prepandemia?

I.A.: *Si, totalmente. En los meses inmediatos a la eclosión de la pandemia, el objetivo principal fue dar continuidad a la actividad de la empresa, para lo que potenciamos nuestros sistemas de comunicación e información online, intensificando la utilización de herramientas digitales. Esto nos permitió una gestión muy activa de la pandemia, hasta el punto de que en 2020 mantuvimos un nivel de actividad y de facturación muy similar al de 2019, cuando el conjunto del sector cayó un 9%. A lo largo del 2021, en especial a partir del segundo semestre, se recuperaron los niveles previos a la pandemia, hasta el punto de que la facturación de 2021 creció un 11,3% respecto al año anterior y ya fue incluso un 10% superior a la de 2019. Sin ningún género de duda, los efectos de la pandemia ya son cosa del pasado.*



Ignacio Amirola, CEO de Euroval.

Metros²: ¿Observan un cambio en las formas de llevar a cabo el trabajo? ¿Qué importancia tienen los procesos y avances tecnológicos en este nuevo contexto?

I.A.: *Nuestra exigencia de contar con unos estándares muy elevados de calidad, tanto en el área técnica como en los propios procesos, exige que constantemente estemos buscando nuevos enfoques para ejecutar mejor los trabajos para nuestros clientes, en menos tiempo y de manera más precisa y eficiente. Para ello, y en lo que llevamos de este ejercicio, hemos reestructurado la dirección de Operaciones, lo que nos ha permitido obtener ya importantes mejoras en nuestros principales KPI's operacionales, algo de lo que en Euroval nos sentimos especialmente orgullosos. Estos avances tecnológicos son solo una parte de cómo estamos abordando esta profunda transformación en los procesos y las rutinas de trabajo. El otro gran reto pasa por la gestión del factor humano. En Euroval creemos firmemente en que de muy poco servirá tanta tecnología si no la acompañamos de una clara vocación hacia las personas.*

Metros²: ¿Qué segmentos del inmobiliario se espera que se muestren más sólidos en lo que queda de año?

I.A.: *No tengo la menor duda de que el actual entorno de subida de tipos de interés y elevados costes de las materias primas encarecerá el crédito y hará algo más difícil acceder a la financiación. Además, introducirá algo de tensión en las tasas de capitalización, especialmente aquellas que hayan podido sufrir más contracción, como el residencial de alquiler y las oficinas prime. En cualquier caso, en Euroval creemos que la vivienda nueva de calidad y con altos estándares de sostenibilidad seguirá comportándose bien, así como los proyectos de consultoría inmobiliaria relacionados con el sector turístico, logístico e industrial.*

“Hemos tenido un 15% más de facturación sobre la prevista”

Sandra Daza, directora general de Gesvalt, explica a Metros² de qué manera se han dividido las tasaciones en el primer semestre.

Sandra Daza, directora general de Gesvalt, hace una valoración para Metros² de la primera mitad del año 2022. Además, explica sus previsiones para lo que resta de año y el peso de cada área en la compañía.

Metros²: ¿Qué valoración hace de la primera mitad del año 2022?

Sandra Daza.: En Gesvalt hemos tenido un primer semestre muy positivo en términos generales, ya que la generación de negocio ha superado los 13 millones de euros, lo que significa más de un 15% sobre presupuesto de facturación previsto para este periodo de tiempo. En relación a esto, es remarcable que dentro de este volumen general de negocio, más del 55% se corresponde a la facturación de empresas, particulares y administración pública. Dentro de este segmento, por primera vez, las facturaciones de particulares han superado el 10% del volumen de ejercicio de negocio. Uno de los factores que ha contribuido a ese 10% ha sido el lanzamiento de la herramienta de e-commerce y las campañas de promoción a particulares.

Además, en este primer semestre de 2022, Gesvalt ha dado un paso al frente para dar respuesta a las necesidades de sus clientes y para atender la tendencia global en cuanto a sostenibilidad, ampliando sus productos y definiendo una oferta integral de servicios ESG tanto para entidades con activos inmobiliarios como para empresas no financieras, dado que estas tienen que cumplir con los recientes requerimientos que exige la legislación española.

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

S.D.: Durante el primer semestre del año se ha notado un fuerte incremento de las tasaciones destinadas al segmento hipotecario con un incremento superior al 15%, lo que hace pronosticar que llegaremos a final de año con un volumen superior a los 750.000 informes de valoración hipotecaria.

Por un lado, se ha notado un descenso superior al 10% en valoraciones con finalidades contables correspondientes a las entidades financieras, lo que permite predecir que acabaremos el 2022 con un volumen entre 220.000 y 240.000 informes.

Por otro lado, el segmento de la vivienda de particulares se ha comportado de forma muy positiva con más de 250.000 tasaciones en esta primera mitad del año y un importe medio tasado de 225.000 euros.

Finalmente, se ha producido un aumento de más de un 10% en el volumen de informes AVM ejecutados llegando a una cifra superior a los 700.000 informes en el primer semestre y que permite estimar cerrar el año con una cifra cercana a 1,5 millones de AVMs.

Metros²: ¿Cuáles son vuestras previsiones para lo que resta de año?

S.D.: El segundo semestre del año se presenta con incertidumbre debido a cinco factores: la alta inflación, el incremento de los tipos de interés, el potencial aumento del desempleo, el fin de la moratoria concursal y los créditos ICO o la entrada en vigor de la reforma de la Ley Concursal que pueden afectar a la evolución del negocio de Gesvalt.

En este sentido y pese al escenario de inseguridad económica que se presenta, los activos inmobiliarios se siguen viendo como un refugio de inversión tanto para particulares como a nivel institucional.

Por otro lado, la temida marea de quiebras de pymes y empresas que se espera que ocurra en el segundo semestre de este año pondrá a prueba la capacidad de las compañías tasadoras y valoradoras de dar un servicio de apoyo ágil y apropiado para la correcta resolución de estos procesos.

Teniendo todo esto en cuenta, y pese a la potencial desaceleración económica que se prevé, el segundo semestre se presenta estable para el sector de las compañías de valoración y tasación inmobiliaria. Por otro lado, no hay que olvidar que los fondos Next Generation, y la previsión de que una parte de los fondos se destine a la rehabilitación de edificios y la implantación de estrategias ESG a todos los niveles, se pueden considerar como una gran oportunidad para estas compañías.

Metros²: ¿Cuál es el peso de cada área dentro de la compañía? ¿Se quiere incorporar o reforzar alguna?

S.D.: Desde Gesvalt estamos impulsando nuestra nueva área de Sostenibilidad con la que asesoramos a compañías en materia de eficiencia energética, procesos de descarbonización y cumplimiento de la regulación y taxonomía europea.



Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

Las compañías están apostando por la sostenibilidad, lo que supone una responsabilidad por parte de las empresas consultoras como Gesvalt.

Por otro lado, nuestro departamento de Advisory Services se está reforzando gracias a la necesidad de las compañías de realizar una valoración integral tanto de sus activos tangibles como intangibles. Ahora mismo, esta clase de servicios están siendo muy solicitados por todas las empresas, especialmente en ámbitos tan específicos como en la realización de test de deterioro, lo cual es especialmente importante en situaciones de alta volatilidad ocasionada por, entre otras causas, situaciones especiales como recientemente el Covid-19, primero y, ahora, también por la guerra de Ucrania.

Asimismo, la consultoría y valoración de activos inmobiliarios, core business de Gesvalt, sigue siendo el ámbito de mayor peso dentro de la compañía y más ahora que el sector se está recuperando y está alcanzando niveles anteriores a la pandemia.

Metros²: ¿Se han retomado ya unos niveles de actividad similares a los previos a la pandemia?

S.D.: Desde Gesvalt, podemos afirmar que tanto la actividad como los resultados están alcanzando niveles previos a la pandemia del Covid-19, ya que la incertidumbre provocada por la pandemia se ha reducido enormemente. En este sentido, hemos apreciado un aumento de las demandas de servicios de tasación de inmuebles. Esto se debe, fundamentalmente, al alza del número de operaciones de compraventas que, durante los dos primeros meses de 2022, ascendieron a 106.307. No obstante, y pese a que el pulso del mercado es positivo, se podrían empezar a apreciar ralentizaciones en la compraventa de viviendas si se mantienen las elevadas cifras de inflación, siguen escalando los tipos de interés y siguen extendiéndose en el tiempo los problemas en la cadena de suministros causados por la guerra en Ucrania.

“El residencial ha sido el segmento más importante por volumen”

Jose Gregorio Alcántara Usano, director de negocio de ATValor, analiza para Metros² la primera mitad del año 2022.

Jose Gregorio Alcántara Usano, director de negocio de ATValor, valora para Metros² el primer semestre del año 2022. Además, explica las previsiones de la compañía para el segundo semestre y la importancia de los nuevos avances tecnológicos en este contexto.

Metros²: ¿Qué análisis hace del primer semestre del año 2022?

José Gregorio Alcántara Usano.: La integración de ATValor y Tasaciones Hipotecarias está suponiendo un reto motivante y una oportunidad de mejora constante, sin duda, el balance de estos primeros seis meses del año lo debemos calificar como muy positivo. Nuestra visión es optimista y favorable respecto al crecimiento del volumen de negocio, la consolidación y la robustez del Grupo. Nos hemos fortalecido en nuestra capacidad para afrontar el futuro con la ilusión y la calidad profesional que son esenciales ante los próximos retos del mercado. Se prevé un crecimiento (entre un 5% y un 8%) a finales del ejercicio por las expectativas del mercado para el último trimestre.

“Se sigue apostando por reforzar las áreas de servicios complementarios, así como las integraciones de técnicos especialistas y las finalidades fiscales”

Metros²: ¿Cómo se han dividido las tasaciones en la primera mitad del año 2022? ¿Cree que será parecida en la segunda?

J.G.A.U.: El residencial ha sido el segmento más importante por volumen, siendo su crecimiento también importante, aunque porcentualmente en un crecimiento inferior al que se llegó en 2021 (por el efecto comparativo con el primero de pandemia). Por otro lado, en términos porcentuales se han incrementado más que notablemente las operaciones tanto en retail como en industrial.

Metros²: ¿Qué previsiones manejan de aquí a finales de año?

J.G.A.U.: Sin duda la subida de tipos así como el mantenimiento sostenido de la inflación a niveles poco habituales inciden de forma directa en la confianza del mercado, lo cual aconseja siempre una valoración prudente respecto a las expectativas de cierre del ejercicio. No obstante, hay que tener presente que un posible escenario de distensión de los conflictos geopolíticos que actualmente inciden en la economía europea, podría ayudar a recuperar de nuevo el crecimiento generado hasta niveles del primer trimestre.

“Nuestra valoración es positiva por el crecimiento del negocio y la consolidación del Grupo para poder afrontar los próximos retos, que al parecer, van a ser muy exigentes”

Metros²: ¿Qué peso tiene cada área dentro de ATValor? ¿Van a ampliar alguna?

J.G.A.U.: Se sigue apostando por reforzar las áreas de servicios complementarios, así como la integración de técnicos especialistas y la exposición de servicios diferenciales tales como la generación de auditorías



Jose Gregorio Alcántara Usano, director de negocio de ATValor.

comerciales, el estudio de la oferta más atractiva de producto por zona, la valoración de otros elementos (derechos sobre inmuebles y otros activos) y las finalidades fiscales.

Metros²: ¿Se ha vuelto ya a una situación similar a la anterior a la pandemia?

J.G.A.U.: Las importantes distorsiones que han aparecido en paralelo a la remisión de la pandemia no nos permiten confirmar una recuperación plena, sin embargo, si es un hecho que en términos de actividad y precio hemos llegado a alcanzar en este año volúmenes muy similares a los existentes a finales de 2019.

Metros²: ¿Están cambiado las formas de llevar a cabo el trabajo? ¿Qué importancia tienen los procesos y avances tecnológicos en este nuevo contexto?

J.G.A.U.: Los avances tecnológicos siguen siendo la base para facilitar la labor técnica. En concreto destacamos el empleo de medidas de revisión masivas, como la que nos ha aportado Atomian para el volcado de información de notas simples. Por otro lado, se está trabajando en procesos complementarios de filtrado de datos en materia de testigos, así como vinculaciones en las revisiones de los mismos de forma más eficiente.

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

J.G.A.U.: Si bien la lógica invita a pensar que aquellas áreas que más han crecido hasta ahora podrían ser las primeras en poder resentirse por la incertidumbre del escenario actual, nosotros somos optimistas con aquellos sectores en los que la apuesta por la sostenibilidad y la innovación se hagan de forma sincera y sostenida, tenemos claro que para remontar escenarios complejos al igual que para avanzar en contextos favorables, la fiabilidad y la responsabilidad son imprescindibles y esto el sector lo sabe de primera mano y lo tiene muy presente.



Foto del Grupo ATValor posando con el Premio Tasación 2022 entregado por Cesine Jornadas y la Revista Metros².

Krata destaca su especialización en los servicios gracias a su división de firmas

Krata ingresó 15 millones de euros en 2021, sumando el negocio de sus diferentes firmas. La sociedad central registró una facturación de 10,3 millones de euros.

El conjunto de negocio alineado con Krata ascendió a 15 millones de euros en 2021. La sociedad central, en cumplimiento de su objeto social único (centrado en tasaciones y trabajos en el marco de la Orden ECO 805/2003), registró una cifra de negocio de 10,3 millones de euros. “Debemos resaltar que Krata no realiza otros servicios adicionales al propio de la tasación”, destaca Javier Anaya, CEO de Krata. Así, los servicios relacionados con valoraciones industriales, económicas y RICS son realizadas por Valtecsa; las valoraciones fiscales, por Impuestalia; y las valoraciones automatizadas, por Aplicaciones Estadísticas, todas ellas independientes social y estructuralmente de Krata.

Krata puso en marcha una estrategia que ha consistido en desarrollar sociedades de servicios profesionales de distinta naturaleza.

En este sentido, la compañía está orientada a la realización desde el punto de vista del exclusivo objeto social, la valoración de todo tipo de bienes, empresas o patrimonios, desde una organización dotada con excelentes medios técnicos y profesionales, asegurando el cumplimiento uniforme de

las normas de valoración, así como el conocimiento del mercado inmobiliario y el control interno.

Una mayor especialización

“Los retos a los que se enfrenta el sector incluyen unas necesidades de los clientes que cada vez más sofisticadas, en el sentido de que necesitan mayor grado de especialización más allá del que puede ofrecer una empresa multidisciplinar que pretenda dar respuesta a todas sus necesidades. Requieren un grado de servicio con una especialización muy relevante”, explica Javier Anaya.

El principal valor de este conjunto de sociedades es la información objetivamente procesada por expertos independientes en cada especialidad.

Con el propósito de dar respuesta a esos diferentes servicios colaterales, demandados por los clientes, los accionistas de Krata pusieron en marcha una estrategia que ha consistido en desarrollar sociedades de servicios profesionales de distinta naturaleza, complementarios de la valoración inmobiliaria, focalizando cada una de es-



Javier Anaya, CEO de Krata.

tas empresas en un servicio especializado, con un claro foco reconocible y sostenible por sí mismo. Para mayor fortalecimiento del modelo, al capital de estas sociedades se han sumado “directivos de primer nivel” no constituyendo ni holding ni grupo, “con la clara intención de preservar la estricta objetividad y la inexistencia de conflictos de interés que constituye su filosofía y convencimiento”. El principal valor de este conjunto de sociedades, surgidas a partir de Krata, es la información objetivamente procesada por expertos independientes en cada especialidad para la toma de mejores decisiones, afirma Javier Anaya.

Krata engloba un conjunto de sociedades independientes entre las que se encuentran Valtecsa, Impuestalia y Aplicaciones Estadísticas.

En lo que respecta a las valoraciones, “los informes son altamente cualificados no solo por cumplir con los rigurosos estándares de calidad de la normativa que le es obligatoria, sino con la propia autorregulación, que da mejor servicio al sector financiero e inmobiliario, manteniendo la independencia, objetividad, eficacia y solvencia, con su objeto social centrado en tasaciones y en trabajos en el marco de la Orden ECO 805/2003 y para el sector financiero”.

Sinergias en los proyectos

Este conjunto de empresas, es en sí mismo complementario y produce sinergias de conocimiento y en el desarrollo de proyectos complejos. “La facturación conjunta de 15 millones de euros alcanzada en 2022 no es tan importante como la disponibilidad para nuestros clientes de especialización, know how y alcance multisectorial que permite a los clientes beneficiarse de una capacidad de análisis y ejecución técnica”, concluye el CEO de Krata.

Necesidades ante la coyuntura del sector

El sector inmobiliario registra desde el año pasado un incremento del precio de las materias primas para la construcción, un IPC elevado y una subida significativa del precio de la energía. A ello, se suman nuevos intereses en el sector como la eficiencia energética. “Nuestros clientes cada vez están más preocupados por la realidad de sostenibilidad y consumo energético que presentan los inmuebles que están financiando. De manera que parecen responder a las directrices del Banco Central Europeo, orientadas al fomento del plan de acción de la Comisión Europea para potenciar el desarrollo sostenible”, sostiene Javier Anaya CEO de Krata. En este contexto, desde la compañía son conscientes de la necesidad de aportar soluciones más concretas y especializadas a los clientes

que demandan los servicios. “Ya no les surge una empresa multidisciplinar que sea capaz de dar respuesta a todas sus necesidades, sino que requieren de un grado de especialización tan relevante en todos los servicios que demandan, siendo necesario que sean firmas destacadas del mercado en cada uno de estos servicios, dando respuesta a sus necesidades y oportunidades de negocio, con una colaboración multimarca, y que desde Krata los prestamos con la convicción de que esta asociación aporta valor añadido a los servicios prestados a nuestros clientes”, apunta Javier Anaya. Es en este escenario donde aparecen firmas como Valtecsa, Impuestalia o Aplicaciones Estadísticas, que son las que contribuyen a fomentar la especialización en cada uno de los servicios.

“Vamos a ser capaces de crecer pese al contexto económico”

Lluís Candela, consejero delegado de Alia, destaca para Metros² que el talento experto, la reputación de marca y la solvencia económica son las tres palancas de la compañía para afrontar eventualidades en el actual entorno de incertidumbres.

Un año después de integrar Alia Tasaciones y la empresa de inspección técnica y certificados energéticos ITE 2000 bajo la marca global Alia, la sociedad encara el tramo final del año con optimismo. Su consejero delegado, Lluís Candela, explica a Metros² que las nuevas homologaciones, el aumento de valoraciones particulares y la mayor oferta de soluciones técnicas compensarán posibles caídas.

Metros²: ¿Qué balance económico hace de la primera mitad del año y qué previsiones tiene para el segundo?

Lluís Candela.: Tras estos primeros seis meses damos por consolidada la recuperación post pandemia y hemos superado las previsiones presupuestarias. La segunda mitad la encaramos en la misma línea de crecimiento, que vendrá marcada por el mantenimiento de los acuerdos con nuestros clientes tradicionales, la consolidación de importantes acuerdos ya alcanzados con algunos de los agentes más importantes del sector, el incremento de encargos particulares, así como por la diversificación de nuestros servicios a través de nuestra marca global Alia Valoración y Soluciones Técnicas. Otras áreas específicas donde observamos un notable aumento son los servicios relacionados con la mejora de la eficiencia energética, la consultoría de valoración y proyectos hoteleros.

Metros²: ¿Qué perspectivas manejan para 2023?

L.C.: El próximo ejercicio, más que por la tendencia de los últimos años, vendrá muy fuertemente marcado por cómo sigan avanzando las consecuencias de la invasión de Ucrania, así como los coletazos de la pandemia, por lo que resulta muy difícil hacer previsiones a corto plazo. En cualquier caso, los tambores de recesión, la crisis energética, las subidas de tipos de interés, etc., no invitan a hacer un análisis muy halagüeño. A pesar de todo, somos optimistas en cuanto a nuestras perspectivas de crecimiento, pues estamos convencidos de que la consolidación, el incremento y la ampliación de los servicios anteriormente mencionados se-

rán capaces de compensar la posible caída del negocio por la situación de crisis que se cierne sobre la economía mundial. Por tanto, vamos a ser capaces de seguir creciendo pese al contexto económico.

Metros²: En este nuevo contexto, ¿en qué medida están cambiando procesos, metodologías de trabajo y cuál es la importancia en ello de los avances tecnológicos?

L.C.: En un sector como el nuestro, sometido a cambios normativos constantes y con un nivel de exigencia de nuestros clientes -tanto en calidad como en plazos- altísimo, resulta imprescindible mantener todos y cada uno de los departamentos de la compañía en desarrollo constante, atendiendo así los requerimientos de las múltiples normativas que nos afectan, adaptándonos a las nuevas necesidades de nuestros clientes y creando nuevas aplicaciones y productos que puedan ser de utilidad para la competitividad y eficiencia de nuestros clientes. En este sentido caben destacar todos aquellos relacionados con la sostenibilidad (rehabilitación de inmuebles, eficiencia energética o soluciones para hipotecas verdes) y control de riesgos (project monitoring, project manager, due diligence y facility manager).

Todo ello no sería posible sin las personas, que son nuestro mayor valor. Los clientes y proveedores nos ayudan a evolucionar, crecer; los empleados, con una media de experiencia técnica superior a quince años, a dar garantías y seguridad en los proyectos que realizamos. Sin duda, el uso de la tecnología también nos facilita ser más eficientes, productivos y competitivos, lo que redundará en favor de los clientes.

Metros²: ¿Cuál es el impacto de la subida de tipos en la actividad?

L.C.: Ante la peculiar coyuntura actual, lo lógico es concluir que la subida de tipos es un tiro directo al mercado inmobiliario e hipotecario, en el que encontramos pocos factores positivos que puedan mitigar los daños, pero que son cruciales para que nuestro mercado salga airoso de la situación.



Lluís Candela, consejero delegado de Alia.

Entre esos aspectos positivos destacamos, en primer lugar, la tasa de ahorro de las familias, que todavía se mantiene alejada de los mínimos, lo que da algo de oxígeno para hacer frente, tanto la inflación como la subida de tipos. Además, el ahorrador se verá beneficiado de la subida de tipos en sus depósitos y al tener capacidad de inversión, podrá afrontar con mayor facilidad el probable endurecimiento de las condiciones hipotecarias. En segundo lugar, las hipotecas a tipo fijo ya suponen un 72% del mercado. En último lugar, el sector financiero ha experimentado grandes cambios normativos que lo hacen capaz de afrontar situaciones de crisis con mayor seguridad y fortaleza.

Metros²: Ante una eventual caída del negocio de la tasación de viviendas, ¿qué hoja de ruta tienen diseñada?

L.C.: Si bien somos bastante optimistas en lo que a nuestros resultados se refiere, contamos lógicamente con un plan de contingencia que contempla esas eventuales caídas. Como en cualquier actividad de servicio, y como ya hemos podido comprobar en 2020, los costes directos se ven reducidos casi proporcionalmente a la reducción de ingresos. Lo realmente difícil en esa situación, y más para sectores tan fuertemente regulados como el nuestro, es ser capaces de mantener los elevados costes de estructura a los que estamos sometidos tanto por las exigencias del regulador como por las de nuestros clientes, que nos requieren los mejores y más avanzados desarrollos. En cualquier caso y tras más de 30 años en el sector, podemos concluir que el mejor plan para afrontar eventualidades como la planteada se basa en tres pilares fundamentales: buena reputación de marca, solvencia económica y, sobre todo, un equipo humano altamente profesionalizado y comprometido en alcanzar la excelencia a través de la marca Alia.

“Superaremos los resultados obtenidos en el año 2021”

Entrevista a Pascual Núñez Delgado, consejero delegado de TasaSur, que explica cómo se está desarrollando la actividad para la compañía durante el presente ejercicio.

Para TasaSur, el año 2022 está resultando ser un período de crecimiento. En este contexto, al final del primer semestre, el cliente privado/particular continúa creciendo y aglutinó más del 55% en el volumen de facturación de la firma, tal y como confirma Pascual Núñez Delgado, consejero delegado de la compañía.

Metros²: ¿Cómo se ha desarrollado en términos económicos y de actividad el primer semestre del año?

Pascual Núñez Delgado: El inicio del año 2022 ha continuado con la misma tendencia con la que finalizó el año anterior y ya en el periodo transcurrido del año en curso, se confirman las previsiones iniciales estimadas tanto en número de expedientes como en facturación.

“Para este año 2022 y sucesivos, se prevé un incremento continuado en la actividad inmobiliaria, que permitirá un desarrollo de estabilidad en las compraventas.”

En esta línea de crecimiento y en condiciones normales, conseguiremos alcanzar la satisfactoria cifra de facturación obtenida en el año anterior 2021 y que, encadena de manera positiva nuestra evaluación hacia los años anteriores a la crisis sufrida a partir de los años 2007 y 2008.

Transcurrido ya prácticamente las dos terceras partes del presente año y en base a los datos cerrados del primer semestre, esta sociedad puede confirmar que los datos y resultados previstos para la totalidad de la anualidad en curso, alcanzarán y podrán superar los obtenidos en el año 2021.

Metros²: ¿Cuál es el peso de cada área dentro de TasaSur?

P.N.D.: Al igual que en el año 2021 y con la confirmación ya del primer semestre del año en curso, el área más activa de la compañía continúa siendo el cliente privado/particular que solicita valoración para diferentes finalidades y que este año 2022 continúa creciendo y ha alcanzado al final del primer semestre un porcentaje superior al 55% del volumen de facturación.

Consideramos que, transcurrido como hemos dicho anteriormente casi las dos terceras

partes del año en curso, y con los datos cerrados a julio, la cifra de porcentaje de este apartado se mantendrá e incluso la superará para el año en curso.

Independientemente del solicitante, bien es verdad que la finalidad que prevalece con diferencia sobre el resto es la de garantía hipotecaria. Es de destacar el incremento que se ha producido en otras finalidades, tales como las de asesoramiento, las urbanísticas, las impositivas y las de razones fiscales.

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

P.N.D.: Como hemos indicado en el apartado anterior, nuestra previsión conjunta para el año 2022 después de los datos obtenidos en el periodo transcurrido, alcanzaran las previsiones estimadas inicialmente que como mínimo fijaban las cifras obtenidas en el 2021 y que supusieron un hito en nuestra evaluación económica llegando a un incremento de más del 63% sobre el año 2020.

Personalmente soy muy optimista de cara a la evolución final del presente 2022, pero siempre desde la máxima prudencia y sin olvidar los innumerables retos a los que nos enfrentamos ante una economía en constante cambio que se materializa ya con una subida de los tipos de intereses, que pueda paliar la elevada inflación existente y todo ello, en medio de una crisis de suministro a nivel mundial y una crisis bélica que amenaza al viejo continente.

“Es de destacar el incremento de la actividad en otras finalidades como las de asesoramiento, las urbanísticas, las impositivas y las de razones fiscales”.

Con estas cifras y resultados estamos en condiciones de confirmar que hemos alcanzado y por supuesto superado, los niveles de actividad que se mantenían previos a la crisis sanitaria del Covid-19.

Metros²: ¿Hacia dónde se han encaminado los avances tecnológicos y digitales de la compañía en las últimas fechas?

P.N.D.: Las medidas implantadas como consecuencia de la pandemia y encaminadas a poder continuar con la actividad esencial de la compañía, especialmente todas aquellas basadas fundamentalmente en procesos



Pascual Núñez Delgado, consejero delegado de TasaSur.

tecnológicos y datos, que han ido adquiriendo una prioridad máxima hasta alcanzar su implantación en los sistemas y métodos de actuación de nuestra actividad diaria. Todos estos avances técnicos nos han permitido ser cada vez más competitivos en un sector tan consolidado como el de las sociedades de tasación.

En este sentido, y como ya iniciábamos en 2019, se ha implantado y potenciado por parte de la compañía la actividad relativa a los servicios de consultoría, entre los que destacamos project monitoring, due diligence, cost control y capex, todos ellos encaminados a dar un servicio integral de control antes y durante el proceso de inversión de una promoción inmobiliaria.

Metros²: ¿Cuáles están siendo los segmentos del inmobiliario más sólidos en lo que va de año?

P.N.D.: El sector inmobiliario está siendo y será uno de los principales protagonistas de las asignaciones presupuestarias procedentes de los fondos europeos. Los Fondos Europeos Next Generation están constituyendo un bote salvavidas para el sector primario en España y cuyos incrementos van ligados a un aumento de las necesidades energéticas propias de la actividad del sector.

Todo este contexto indica que en este año 2022 y sucesivos, se prevé un incremento continuado en la actividad inmobiliaria, que permitirá un desarrollo de estabilidad y continuidad en las compraventas, con tendencia alcista y alejada de una nueva burbuja inmobiliaria.

Con respecto a otros sectores, tales como el hotelero, sigue atrayendo el interés de los inversores internacionales, como lo demuestra el volumen de transacciones desde el inicio del presente año 2022, con una de las mayores tasas de crecimiento del mercado europeo. En cuanto al sector retail, acumula lustros destacando por su resiliencia y augura mucho futuro para los centros comerciales.



“Incrementamos nuestra facturación un 30%”



De izq. a dcha.: Juan José Raja, director técnico; Joan Seguí, presidente; Juana María Raja, directora de operaciones; y Octavio Claro, consejero delegado de Tasalia.

Octavio Claro, consejero delegado de Tasalia, detalla cómo se está desarrollando el año para la compañía y explica las claves de este escenario al alza.

Desde **Tasalia** consideran que la actividad prosigue a un ritmo positivo desde comienzos del año 2022. Así lo confirma su consejero delegado, **Octavio Claro**, que apunta a un incremento de la facturación en el primer semestre del 30%. Al mismo tiempo, la compañía continúa reforzando su posición en el ámbito internacional, donde sigue sumando nuevos proyectos, sobre todo en el continente americano, además de otras localizaciones como Portugal o Dubai.

Metros²: ¿Qué balance económico y de actividad hacen de la primera mitad del año?

Octavio Claro: *El balance del primer semestre de 2022 ha sido muy positivo ya que la facturación ha aumentado un 30%, basada especialmente en la valoración de promociones, grandes inmuebles y establecimientos hoteleros y turísticos, la especialidad de Tasalia.*

Metros²: ¿Qué previsiones manejan para este segundo semestre?

O.C.: *Las previsiones para la segunda mitad del 2022 son optimistas aunque prudentes dada la situación global política y económica, si bien la colaboración con grandes entidades financieras aportará cuota de mercado importante en el sector residencial.*

Metros²: ¿Cuál es la estrategia de Tasalia en el corto y medio plazo? ¿Quieren implementar algún área nueva o reforzar alguna ya existente?

O.C.: *A corto y medio plazo, y dada la contratación del servicio de tasaciones con Banco Santander y Cajamar, estamos reforzando nuestra ya extensa red de técnicos tasadores en toda España, ampliando los equipos de las delegaciones existentes e incorporando nuevas estructuras a nivel nacional.*

Metros²: ¿Cómo se está desarrollando la actividad internacional de la firma?

O.C.: *La actividad internacional de Tasalia se basa en la tasación de activos turísticos y hoteleros, que desarrollamos allá donde nos necesitan nuestros clientes. En el último año hemos valorado inmuebles en*

Estados Unidos, México, Panamá, República Dominicana, Portugal y Dubai, con un resultado enormemente satisfactorio teniendo en cuenta la calidad y prestigio de nuestros clientes.

Metros²: ¿Se han retomado ya unos niveles de actividad similares a los previos a la pandemia?

O.C.: *Sí, si bien no son homogéneos en todas las comunidades autónomas ni por tipologías de inmuebles.*

“Estamos reforzando nuestra ya extensa red de técnicos tasadores en toda España, ampliando los equipos de las delegaciones existentes e incorporando nuevas estructuras a nivel nacional”.

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

O.C.: *Por supuesto, de hecho en Tasalia hemos realizado una importante inversión en renovación tecnológica adaptando y modernizando procesos en aras de la calidad de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes así como del proceso de la información, haciéndolo más ágil y a la vez más controlado. Estas inversiones en tecnología van a continuar, puesto que lo consideramos primordial para nuestro trabajo.*

Metros²: ¿Qué espera del turismo y del sector hotelero en España para este año y el siguiente?

O.C.: *Para este año 2022 los resultados del turismo en ocupación hotelera son excelentes, similares al 2019, año a previo a la pandemia, con facturación superior al mismo aunque el aumento de costes por la inflación afectará a los beneficios empresariales. En 2023 se prevé también un buen año aunque, con la incertidumbre de la situación económica consecuencia de la guerra de Ucrania.*



Octavio Claro (izq.), consejero delegado; y Joan Seguí (dcha.), presidente de Tasalia.

La vivienda de Baleares refuerza su posición

Baleares incrementará un 25,25% el valor de sus viviendas, según el último estudio llevado a cabo por Tasalia, que pronostica el precio de la vivienda en las islas de aquí a 2024.

Uno de los principales mercados de la vivienda en España como es el de las Islas Baleares, continúa mostrando su resiliencia frente a los últimos acontecimientos que han rodeado al panorama inmobiliario. Al mismo tiempo, refuerza su posición como uno de los enclaves turísticos más destacados del país. Entre enero de 2022 y diciembre del año 2024, se espera que el valor de la vivienda en el archipiélago pase de los 3.052 euros/metro² a los 3.823 euros/metro², es decir, un 25,25% de incremento en este intervalo de dos años.

El valor máximo actual de la vivienda en Baleares se encuentra en Sant Josep de sa Talaia (Ibiza), con un precio de 5.285 euros/metro².

Son datos del *Análisis de precios (2019-2021) y valores inmobiliarios (2022-2024) de las Islas Baleares*, elaborado por **Tasalia**, que tiene como objetivo pronosticar los valores futuros inmobiliarios hasta el año 2024. Para ello, se realiza un análisis histórico desde principios del año 2019 y los precios actuales.

Ibiza, la isla más cara

Respecto a cada isla, tanto Mallorca, como Menorca e Ibiza, registrarían unos valores al alza de aquí al año 2024, siendo la isla ibicenca la que ocuparía la primera posición en el *ranking* de los precios más elevados. Los pronósticos para Ibiza van desde los 5.106 euros/metro² a los 6.119 euros/metro². En segundo lugar, Mallorca pasará de 2.961 euros/metro² a 3.640 euros/metro², con un crecimiento del 22,95%.

Por su parte, la isla de Menorca presentará una evolución de los precios desde los 2.154 euros/metro² a 2.422 euros/metro² de aquí a 2024, con un alza de los valores de un 12,44%.

En este contexto de crecimiento de los precios de la vivienda, ¿qué ocurre con un segmento tan importante en el territorio como la segunda residencia? Las previsiones son también positivas, tal y

como se desprende del estudio de Tasalia. La compañía destaca que en numerosas localidades costeras las transacciones aumentan por encima del 20% y crecerán más que muchas capitales de provincia del país.

Un valor medio de 3.052 euros/metro²

Partiendo desde una visión global, en enero de 2022, el valor del metro² en Baleares se situó en los 3.052 euros/metro². El valor máximo de las islas se encuentra en Sant Josep de sa Talaia (Ibiza), con un precio de 5.285 euros/metro², mientras que el mínimo está en Inca (Mallorca), con 1.519 euros/metro².

www.tasalia.es

Precio medio y variación en Palma de Mallorca

Localización	Precio enero 2022 (€/m²)	Variación anual
Palma de Mallorca	3.154	7,90%
Ciutat Antigua	4.883	11,30%
Es Forís - Son Coloner - Son Dameto	2.899	15,10%
Establiments - Son Sardina	2.741	11,20%
Genova - Bonanova - Sant Agustí	4.146	11,00%
La Vileta - Son Rapinya	2.685	-3,20%
Las Avenidas	2.362	4,00%
Llevant - La Soledat	1.917	0,50%
Playa de Palma	3.030	11,80%
Portixol-Molinar	4.192	-9,60%
Rafal - Son Forlaza	2.218	3,90%
Sa Indioteria - Son Castelló	1.814	-0,60%
Son Ferrer - Sant Jordi	2.559	9,80%
Son Oliva - Plaza Toros - Camp Redó	2.354	-0,90%
Son Vida	6.043	10,60%
Sta Catalina - Son Amadans - Marítim	4.248	9,30%

Fuente: Análisis de precios (2019-2021) y valores inmobiliarios (2022-2024) de las Islas Baleares, elaborado por Tasalia.