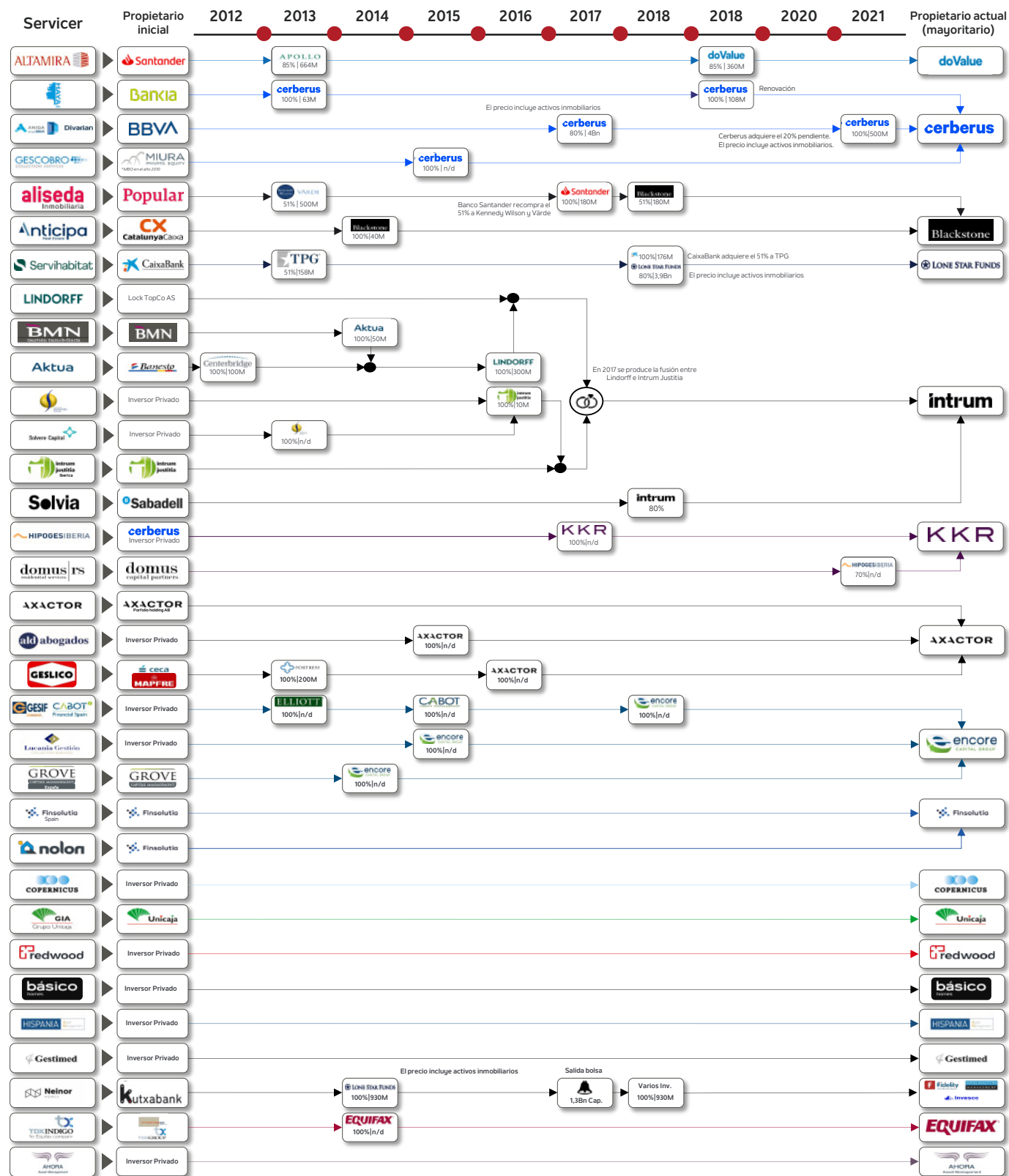


4

Servicers

Los servicers se presentan ante el reto de seguir siendo rentables, en un entorno mucho más exigente, con múltiples players en el mercado, que competirán por la gestión de contratos que están próximos a su vencimiento.

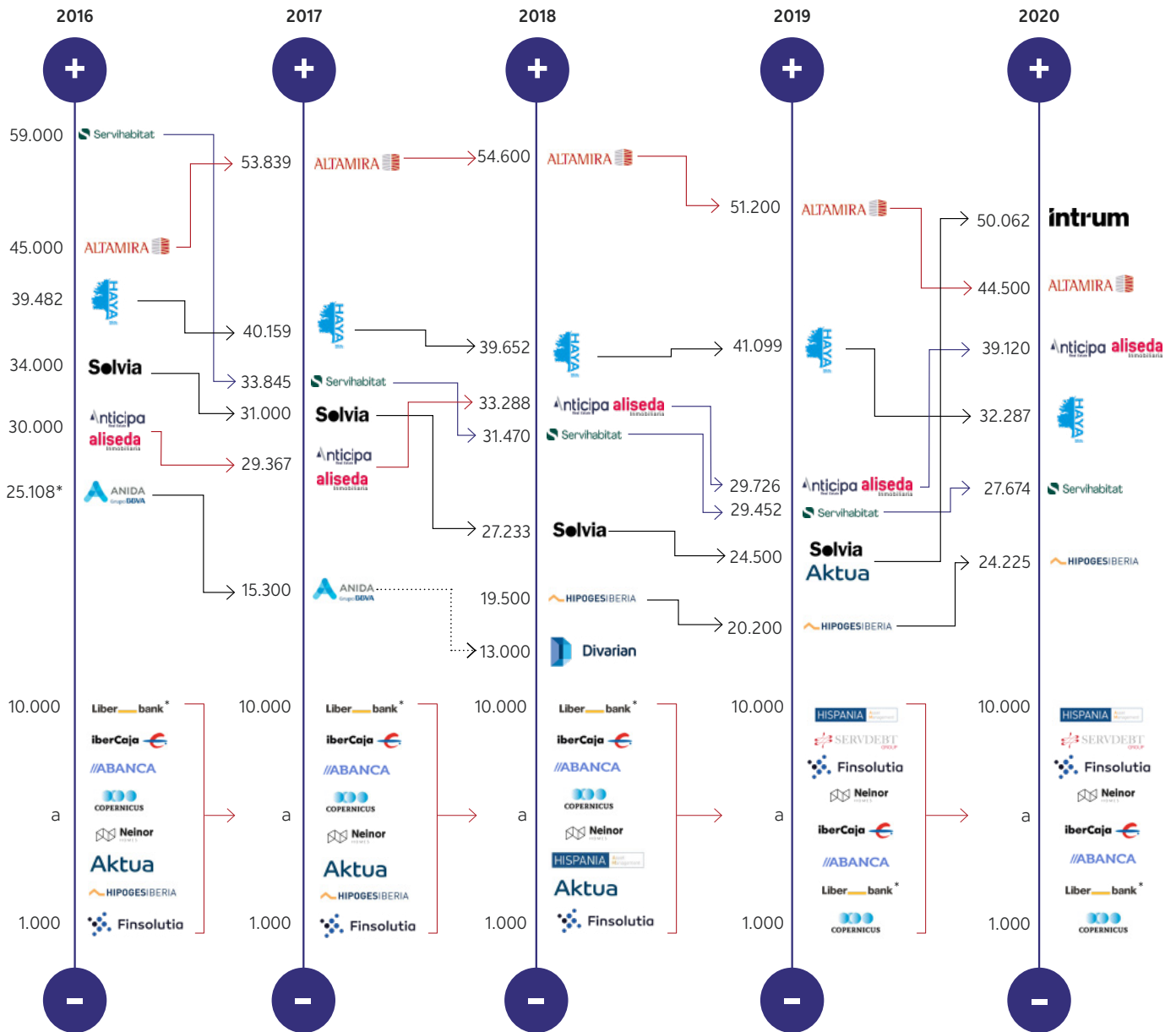
Introducción al Mercado-Concentración Servicers



*En caso de que el propietario sea un inversor privado, figura el logo comercial de la compañía.

Introducción mercado

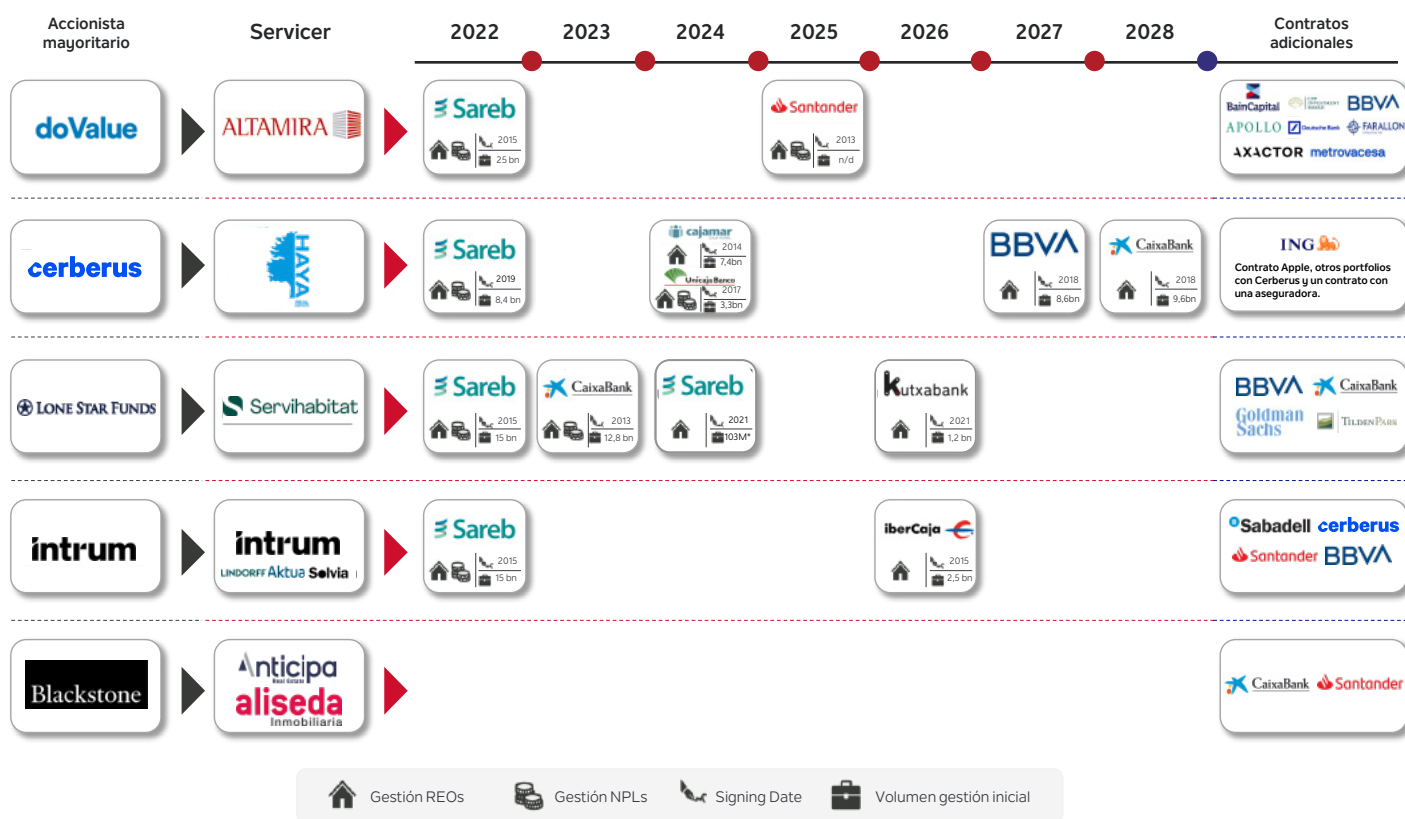
Activos bajo gestión (Mill€)



* En el año 2021 se ha fusionado Liberbank y Unicaja por lo que a partir de este año, se reportara la información unificada bajo el logo de Unicaja.

Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y datos obtenidos de los Servicers. Datos obtenidos para la información disponible del 2020.

Introducción al Mercado-Finalización de contratos de gestión



Hasta 13 contratos de servicing finalizarán en los próximos siete años. Este hecho será muy relevante de cara a la estrategia a llevar a cabo por cada servicer durante los próximos periodos.

Como principal contrato a destacar, se encuentra la finalización del acuerdo de gestión de los activos de Sareb que expira en 2022. El contrato actual está gestionado por cuatro servicers (Altamira Asset Management, Haya Real Estate, Servihabitat y Solvia - Intrum). En el caso de Haya Real Estate, ya salió a concurso en 2018, resultando el mismo servicer adjudicatario para la gestión del portfolio.

Otro hecho relevante acontecido este año, ha sido la fusión de CaixaBank y Bankia. Tras la fusión, CaixaBank tiene una gestión multiservicer de sus activos: en paralelo, Haya Real Estate (gestión REOs y adjudicaciones exBankia) y Servihabitat (quedan 1 año de contrato para comercialización, y 3 para gestión), realizarán la asignación de nuevos REOs en función de las obligaciones contractuales.

Todo ello, sumado a las operaciones corporativa vividas en el sector, y que se producirán en los próximos años, plantean un futuro con cada vez menos servicers generalistas y en el que el volumen de gestión será clave para optimizar costes.

*El acuerdo recoge la gestión adicional de más de 200 activos adicionales (+ 7M m2 de edificabilidad), actualmente gestionados por servicers generalistas, una vez finalicen en 2022 estos contratos.



Cuota de mercado

Servicers	Propietarios	Cuota de mercado	Total AUM (Mill €) Obs 2020	NPLs (Mill €) Obs 2020	Acitvos REOS (Mill €) Obs 2020	REO/AuM total (%) Obs 2020	Resultados EBITDA (Mill €) Obs 2020	SLAs Acordados	
intrum	100% Intrum	23%	50.062	35.620	14.442	29%	96,9	cerberus Sabadell Santander intrum Sareb IberCaja BBVA otros clientes pequeños	
ALTAMIRA	85% DoValue 15% Santander	21%	45.500	36.855	8.645	19%	46	Santander Sareb BBVA SPOLLO BainCapital AXACTOR FORTIS INVESTMENT BANKING DACHSER KRAUSS FARALLON Deutsche Bank metrovacesa	
aliseda Inmobiliaria	51% Blackstone 49% Santander	15%	33.000	14.850	18.150	55%	ND	Blackstone Santander	
Anticipa	100% Blackstone	3%	6.120	3.429	2.690	44%	8,0	Blackstone CaixaBank	
HAYA	100% Cerberus	15%	32.287	13.824	18.463	57%	52,2	Sareb cajamar Unicaja Banco BBVA Divarian cerberus ING otro contrato menor con una aseguradora	
Servihabitat	80% Lone Star 20% CaixaBank	13%	27.674	8.069	19.605	71%	34,5	CaixaBank LONE STAR FUNDS Sareb TILDEN PARK	
HIPOGESIBERIA	84% KKR 16% Management	11%	24.225	20.333	3.892	16%	10,0	42 fondos de inversión 9 bancos	
			Total AUM 218.868						

Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y datos obtenidos de los Servicers.

Datos obtenidos para la información disponible del 2020.

*Intrum: Incluye todas las compañías en gestión de Intrum Spain (Solvía, Aktua, Intrum Servicing Sapin, Segestión e Intrum Justicia).

En los últimos años el mercado del servicing inmobiliario ha ido evolucionando hasta alcanzar una etapa de madurez. La crisis económica y el cambio estratégico llevado a cabo por las entidades, ha provocado operaciones corporativas en los servicers inmobiliarios, pasando de ser titularidad de los bancos a ser titularidad de fondos de inversión; siendo en la mayoría de los casos los mismos actores que invertían en las carteras distressed de las entidades bancarias. Adicionalmente a la llegada de estos fondos de inversión, se crearon servicers independientes, cuyo propietario no era un fondo con cartera propia, sino que se encargaba exclusivamente a la gestión de carteras de terceros.

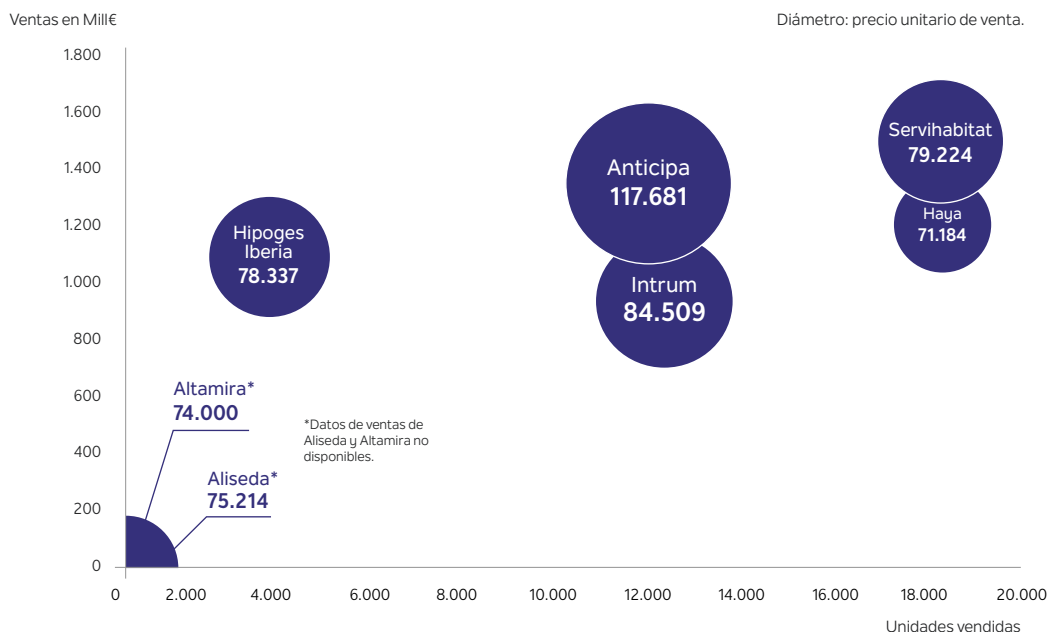
Consecuencia del fuerte incremento de las carteras bajo gestión, así como de los altos fees de gestión que se recogían en los primeros contratos y que provocaban, tal y como hemos visto en ediciones anteriores, altas rentabilidades, se inició una primera fase de concentración de servicers.

En la actualidad, con un mercado mucho más maduro, así como un incremento de servicers independientes, que han provocado fees más competitivos, se prevé una nueva fase de operaciones corporativas entre servicers, de forma que los grandes players se reduzcan pasando de ser un negocio de margen a un negocio de volumen.

Adicionalmente, las fusiones que se están viviendo entre entidades bancarias, que supondrá una unificación de NPLs en pocos players, provocará buscar sinergias en la gestión de los mismos. Esto, unido a las renovaciones de los contratos de servicing que tienen una fecha de vencimiento próxima, puede acelerar la concentración a la que se dirige el sector.

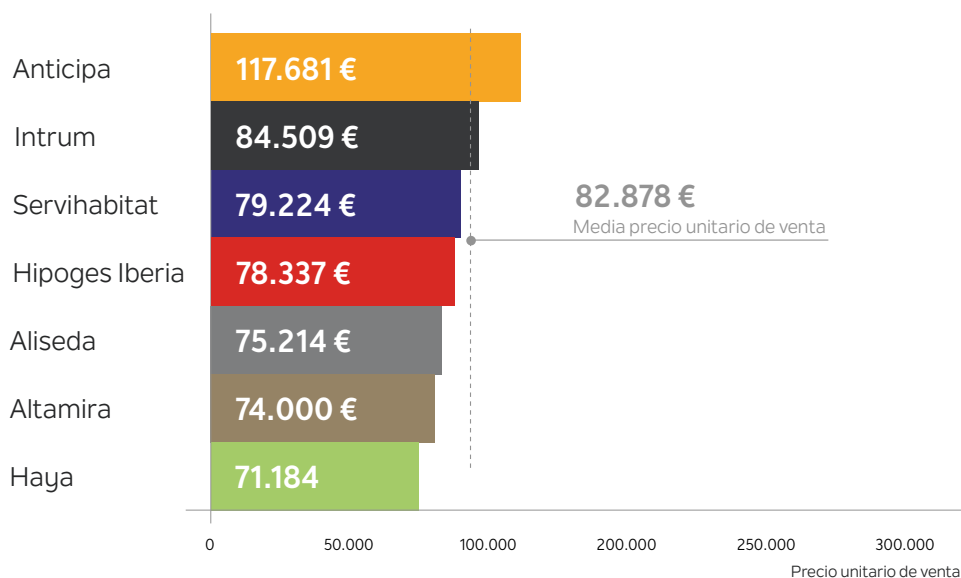
Posicionamiento acorde a magnitudes de negocio

Posicionamiento acorde a magnitudes de negocio



Datos obtenidos para la información disponible del 2020.

Ranking Servicers en función del precio unitario de venta

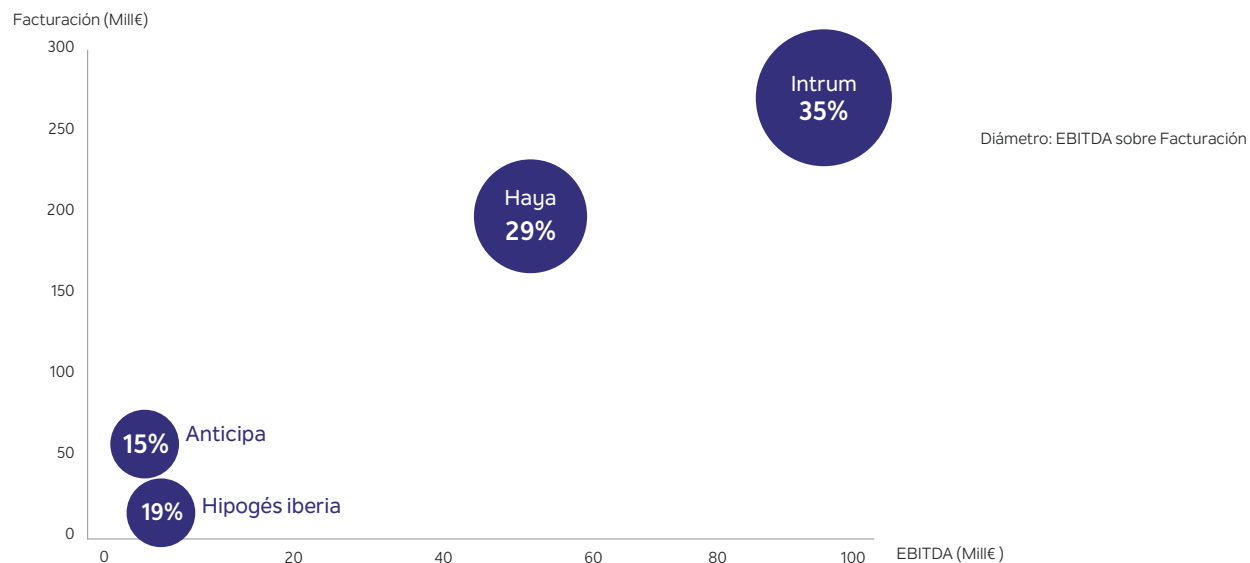


Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y datos obtenidos de los Servicers. Datos obtenidos para la información disponible del 2020.

El descenso de ingresos ha sido la tónica habitual del sector inmobiliario durante el año 2020. El principal motivo es la fuerte caída en el número de transacciones que, a cierre del año, supuso un 14,5% menos que en 2019. No obstante, a pesar de la fuerte caída en el número de transacciones, los precios no han sufrido grandes variaciones respecto al periodo anterior. Las zonas más afectadas por la caída de precios han sido aquellas en las que la inversión extranjera es más alta y que, como consecuencia de las medidas de confinamiento, sufrieron caídas mayores.

En 2021 estamos viviendo una fuerte recuperación en número de transacciones que se prevé que llegue a culminar en 2022, momento en el que se alcanzarán cifras previas al COVID-19. En cuanto a los precios, siguen sin sufrir grandes cambios respecto a ejercicios anteriores. Estos dos fenómenos, así como la recuperación de la normalidad en los juzgados, provocarán que los servicers puedan desarrollar su actividad, lo cual supondrá un incremento de los beneficios respecto al año anterior.

Relación facturación y beneficios: ejercicio 2020



Principales ratios Servicers

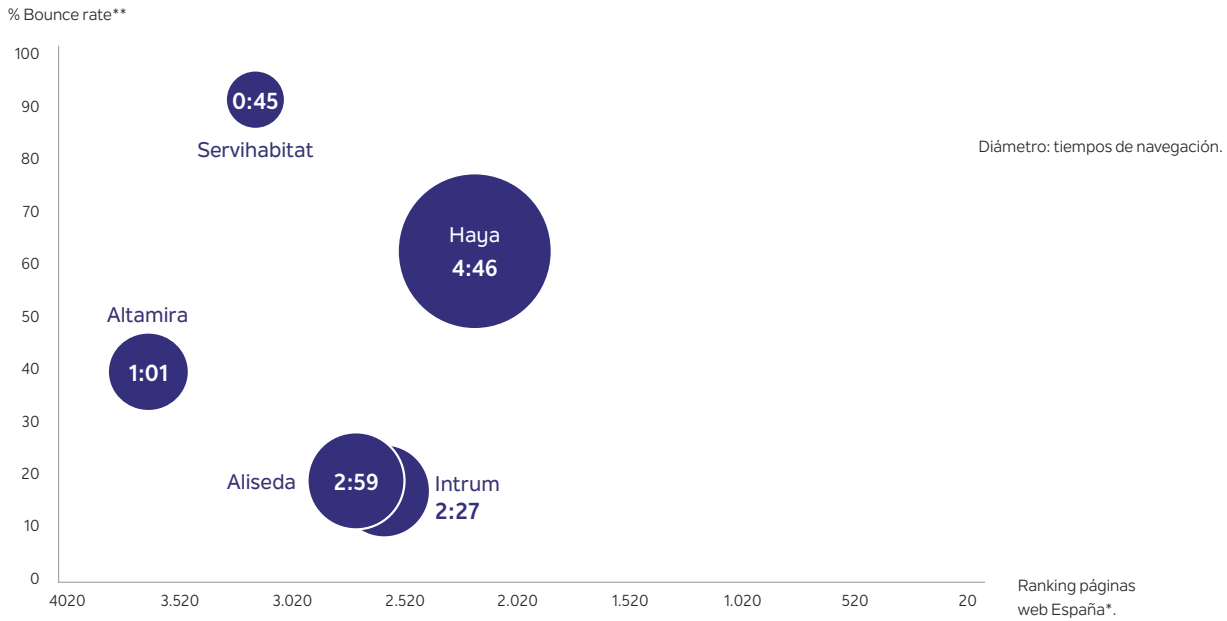
	EBITDA (MILL€)/ FACTURACIÓN (MILL€)	EBITDA (MILL€)/ EMPLEADOS	FACTURACIÓN (MILL€)/ EMPLEADOS	EBITDA (MILL€)/ ACTIVOS	ROA
Aliseda	ND	ND	ND	ND	ND
Haya	0,29	0,06	0,20	0,16%	-0,6%
Servihabitat	ND	0,04	ND	0,12%	ND
Intrum	0,349	4,60	0,13	0,19%	ND
Altamira	0,29	ND	ND	ND	ND
Anticipa	0,15	0,02	0,13	0,13%	0,08%
Hipogés iberia	0,19	0,01	0,07	0,04%	ND

Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y datos obtenidos de los Servicers. Datos obtenidos para la información disponible del 2020.

Posicionamiento acorde a magnitudes de negocio 2019 vs 2020

	FACTURACIÓN			EMPLEADOS				RESULTADOS 2020			
	2020 (Mill€)	2019 (Mill€)	Var 20vs19 (%)	2019 Número	2019 Fijos (%)	2020 Número	2020 Fijos (%)	Total activos (Mill€)	EBITDA (Mill€)	EBIT (Mill€)	Resultados (Mill€)
Aliseda	ND	170	ND	523	97%	ND	ND	33.000	ND	ND	ND
Haya	177	293,6	40%	1146	99%	892	100%	32.287	52,2	-11,6	-19
Servihabitat	ND	290	ND	785	100%	812	100%	27.674	34,5	ND	ND
Intrum	277	ND	ND	ND	ND	2088	98%	50.062	96,9	47,1	ND
Altamira	ND	244	ND	712	100%	ND	ND	45.500	46	ND	ND
Anticipa	52	66	21%	436	100%	392	100%	6.120	8	6,68	4,9
Hipogés iberia	19,51	50,3	61%	597	89%	767	91%	24.225	10	ND	ND

Posicionamiento web Servicers (noviembre 2021)

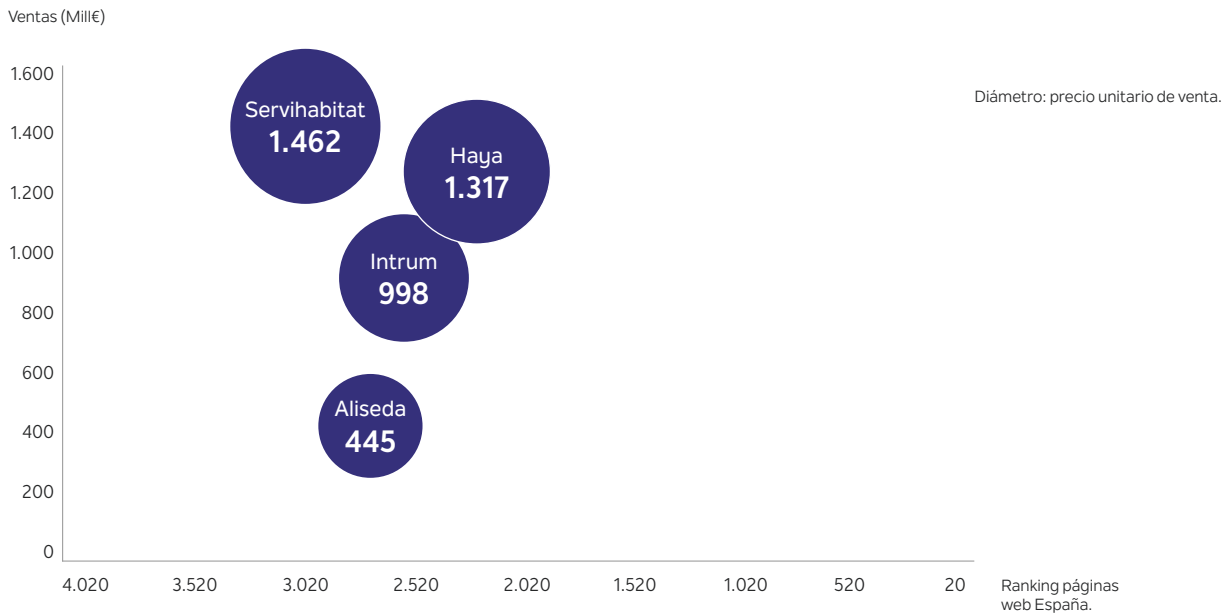


*Ranking realizado combinando el número de visitas diarias y número de páginas vistas por visita en el último mes (noviembre 2021).

** % visitas que continúan navegando tras visitar la primera página.

Fuente: www.alexa.com.

Posicionamiento de Negocio y Web (noviembre 2021)



Ranking realizado combinando el número de visitas diarias y número de páginas vistas por visita en el último mes (noviembre 2021).

