



CREDIT VILLAGE

doLook

Una historia de éxito

EQUIPO EDITORIAL DE CREDIT VILLAGE - 30/11/2021

El mercado de exposiciones dudosas muestra la necesidad por parte del sistema bancario de continuar reduciendo el stock de préstamos deteriorados. En este escenario, el canal de venta de las plataformas Marketplace se está consolidando, favorecido por el crecimiento del mercado secundario de ventas, en el que doValue y Debitos han desarrollado y lanzado doLook, <https://www.debitos.com/dolook/> una herramienta ad-hoc para el comercio en línea de NPL y UTP.

doLook nace en abril de 2020 de la colaboración entre doValue, el principal operador del sur de Europa en la gestión de la gestión crediticia e inmobiliaria para bancos e inversores, con más de 160.000 millones de euros en créditos gestionados (de los cuales unos 78.000 millones en Italia) y Debitos, fintech activa desde 2012 entre las primeras en crear un mercado en línea a nivel paneuropeo. La plataforma fue desarrollada durante 2019 con el objetivo de facilitar la venta de préstamos morosos a operadores especializados, a través de una interfaz sencilla y directa, a la vez rica en información, capaz de gestionar todo el proceso de venta.

doLook le permite negociar NPL y UTP que difieren en términos de garantía (hipotecaria y / o no garantizada) y tamaño. Además, permite la transferencia de posiciones individuales, perímetros de unos casos y carteras de miles de créditos. La búsqueda de puestos, estructurada según los métodos de scouting más recientes, se puede realizar con diferentes drivers: geolocalización, filtros de menú o desde Excel para encontrar aquellos más acordes con sus criterios.

Los cargos contienen todos los detalles sobre el crédito, incluida una descripción que le permite comprender de inmediato su naturaleza, un kit fotográfico de la propiedad como garantía y una sala de datos para la debida diligencia sobre la práctica. doLook también permite el diálogo directo entre el comprador y el vendedor potenciales (para agilizar y realizar un seguimiento de todo el proceso de negociación), para ingresar la propuesta de compra o compartir documentos para respaldar la venta.

Así, tanto el vendedor como el comprador se benefician de un proceso estructurado y transparente: el primero maximiza el precio de venta de las cuentas por cobrar al entrar en contacto con un público amplio y diferenciado de inversores y poder elegir las contrapartes a las que permitir el acceso a la archivos. El comprador tiene a su disposición una amplia selección de créditos de diferentes tipos; puede navegar de forma gratuita en una plataforma con un diseño de alto rendimiento y experiencia de usuario; puede llevar a cabo una diligencia debida en profundidad no solo gracias a la documentación disponible, sino también con preguntas y respuestas directas con los vendedores; puedes negociar el cierre de tu posición en la plataforma ingresando tus propuestas de compra, sin costos de intermediación.

doLook, nacido durante el primer bloqueo, a pesar de que el contexto macroeconómico mostró inmediatamente su potencial: en pocos meses se exhibieron alrededor de 12.000 posiciones para casi 400 inversores, desde el gran fondo internacional hasta el actor local, y desde entonces más de 2.000 con préstamos garantizados. por inmobiliaria, por un crédito total superior a los 300 millones de euros. En la actualidad, más de 8.000 transacciones con una VG de más de 1.100 millones de euros están disponibles en doLook para más de 700 inversores.

Sobre esta base, doValue y Debitos han decidido abrirse a otros vendedores y mercados. En Italia, doLook ya ha sido elegido por los principales operadores del sector bancario y en el extranjero, la plataforma ya está en línea en Grecia, demostrando ser un proyecto en expansión y en mejora continua, estableciéndose como un punto de referencia para el comercio en línea de NPE en Europa.