Report-assets-uder-management-web.pdf - Adobe Acrobat Reader DC
Archivo Edición Ver Ventana Ayuda
Inicio Herramientas Report-assets-uder... ×
Iniciar sesión

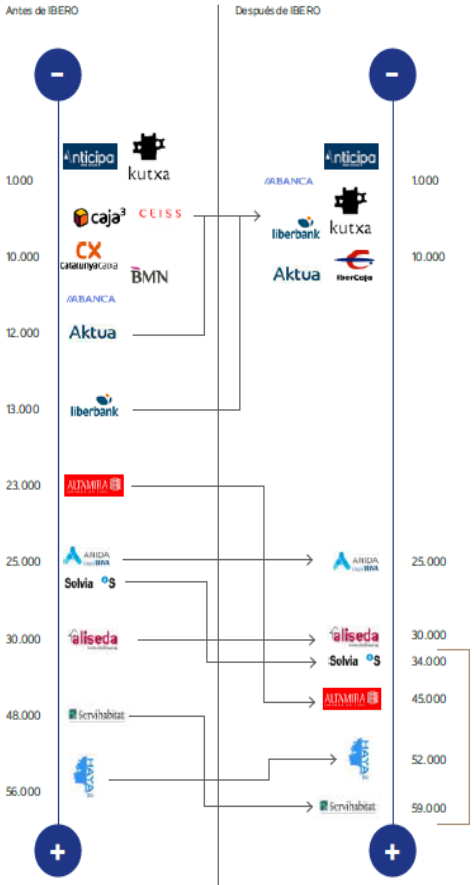
# 4

# Servicers

Si bien es cierto que este 2016 no ha supuesto grandes movimientos en el sector, es de prever que el 2017 implique la maduración del mismo.

## Introducción mercado

**Activos bajo gestión**




Elaboración propia de Axis Corporate a partir de fuentes públicas.

Una vez migrados en su totalidad los activos a sus nuevos gestores y habiendo empezado la fase activa de su comercialización, la modificación del mapa del sector aporta claves de interés para el sector inmobiliario.

Cabe destacar que, de los cuatro principales players del mercado, Servihabitat es la que tiene menor dependencia del contrato con Sareb, pues los activos bajo gestión confiados por el banco malo suponen el 33% del total de su cartera.

Haya Real Estate, por el contrario, es quien tiene mayor dependencia del contrato Sareb, concretamente el 65% del total de sus activos bajo gestión. Altamira, por su parte, tiene una dependencia Sareb del 55% y Solvia del 43%.

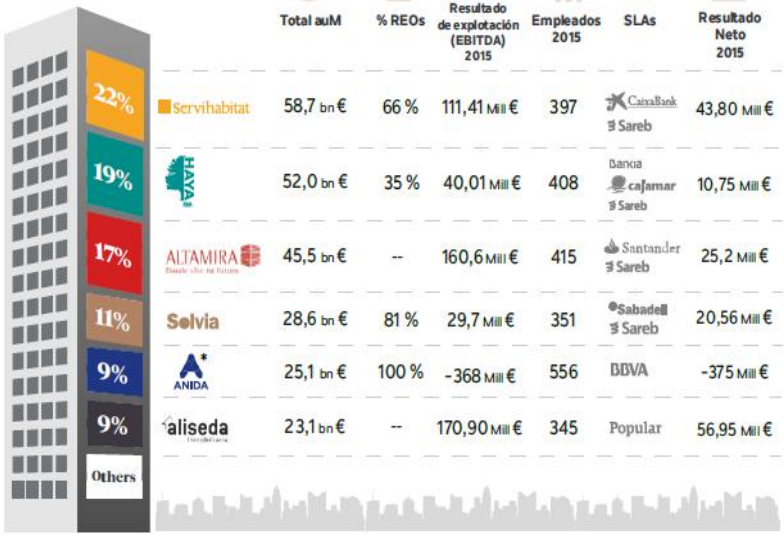
Cabe mencionar que aquellos Servicers que dependan de menos de un cliente (ya sea por ser monocliente o mayor proporción dentro de la cartera como es la dependencia de Sareb), impacta en una potencial mejora de su capacidad operativa al no tener que ceñir su negocio a unas exigencias concretas y específicas de contrato.

Report-assets-uder-management-web.pdf - Adobe Acrobat Reader DC
Archivo Edición Ver Ventana Ayuda
Inicio Herramientas Report-assets-uder... × Iniciar sesión



## Cuota de mercado

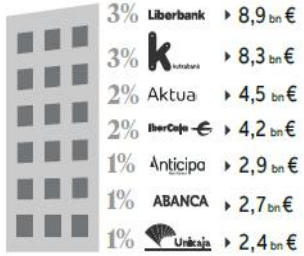
**€267,3 bn**




| | Total auM | % REOs | Resultado de explotación (EBITDA) 2015 | Empleados 2015 | SLAs | Resultado Neto 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Servihabitat | 58,7 bn € | 66 % | 111,41 Mill € | 397 | CaixaBank Sareb | 43,80 Mill € |
| HAYA | 52,0 bn € | 35 % | 40,01 Mill € | 408 | Bankia cajamar Sareb | 10,75 Mill € |
| ALTAMIRA | 45,5 bn € | -- | 160,6 Mill € | 415 | Santander Sareb | 25,2 Mill € |
| Solvia | 28,6 bn € | 81 % | 29,7 Mill € | 351 | Sabadell Sareb | 20,56 Mill € |
| ANIDA | 25,1 bn € | 100 % | -368 Mill € | 556 | BBVA | -375 Mill € |
| aliseda | 23,1 bn € | -- | 170,90 Mill € | 345 | Popular | 56,95 Mill € |

* *2014 data.*

### Others



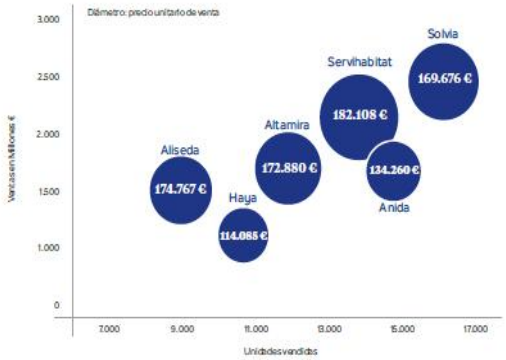
| | | |
|---|---|---|
| 3% | Liberbank | 8,9 bn € |
| 3% | Kutxabank | 8,3 bn € |
| 2% | Aktua | 4,5 bn € |
| 2% | IberCaja | 4,2 bn € |
| 1% | Anticipa | 2,9 bn € |
| 1% | ABANCA | 2,7 bn € |
| 1% | Unicaja | 2,4 bn € |

Elaboración propia de Axis Corporate a partir de fuentes públicas.



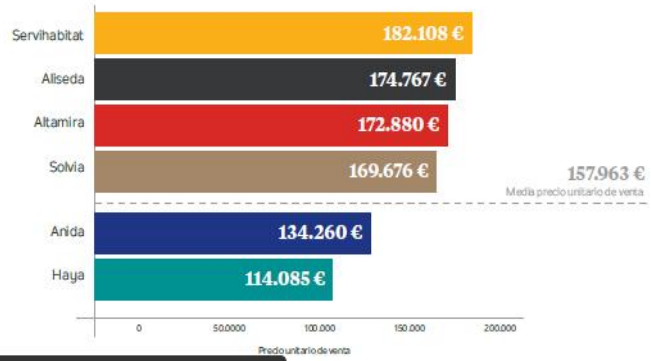
## Posicionamiento acorde a magnitudes de negocio

**Posicionamiento acorde a magnitudes de negocio**




Fuente: informes financieros consolidados en diciembre 2015.

**Ranking Servicers en función del precio unitario de venta**





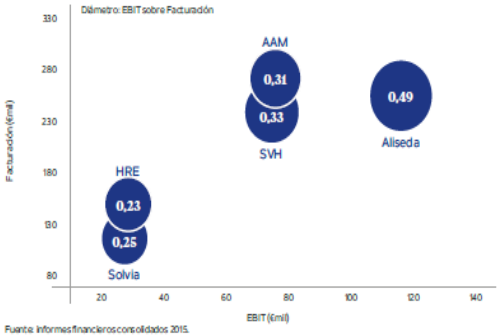

20 / 28

Report-assets-uder-management-web.pdf - Adobe Acrobat Reader DC
Archivo Edición Ver Ventana Ayuda
Inicio Herramientas Report-assets-uder... × Iniciar sesión



# Posicionamiento acorde a magnitudes de negocio

**Relación facturación y beneficios**




Fuente: Informes financieros consolidados 2015.

**Principales ratios Servicers, periodo 2015**

| | EBIT/ VENTAS | EBIT/EMPLEADOS (€MILL/HEADS) | FACTURACIÓN/EMPLEADOS (€MILL/HEADS) | EBIT/ ACTIVOS | ROA |
|---|---|---|---|---|---|
| Aliseda | 0,49 | 0,35 | 0,71 | 0,16 | 16,14 |
| HRE | 0,23 | 0,08 | 0,33 | 0,07 | 6,60 |
| SVH | 0,33 | 0,20 | 0,61 | 0,16 | 16,34 |
| Solvia | 0,25 | 0,08 | 0,34 | 0,21 | 20,60 |
| AAM | 0,31 | 0,20 | 0,64 | 0,09 | 9,29 |
| Anida* | -0,81 | -0,66 | 0,81 | -0,08 | -8,09 |

*Ratios de Anida: con datos consolidados año 2014.

**Servicers, periodo 2015**

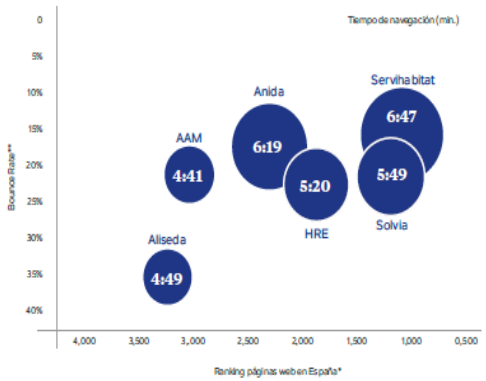
| | VENTAS/FACTURACIÓN | | | EMPLEADOS | | | | RESULTADOS 2015 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2014 (€mil) | 2015 (€mil) | Var %vs14 (%) | 2014 Número | 2014 Fijos (%) | 2015 Número | 2014 Fijos (%) | Total activos (€mil) | EBITDA (€mil) | EBIT (€mil) | Resultados (€mil) |
| Aliseda | 248,62 | 245,38 | -0,01 | 318 | 98% | 345 | 95% | 744,20 | 170,90 | 120,20 | 56,95 |
| HRE | 117,87 | 136,43 | 0,16 | 401 | 100% | 408 | 100% | 470,89 | 40,01 | 31 | 10,75 |
| SVH | 212,65 | 242,40 | 0,14 | 289 | 79% | 397 | 84% | 486,90 | 111,91 | 79,50 | 43,80 |
| Solvia | 37,60 | 120,32 | 2,20 | 97 | 100% | 351 | 97% | 143,82 | 29,70 | 29,60 | 20,56 |
| AAM | 213,30 | 267,50 | 0,25 | ND | ND | 415 | ND | 885,50 | 160,60 | 82,30 | 25,20 |
| Anida* | 450 | ND | ND | 556 | ND | ND | ND | ND | ND | ND | ND |

Fuente: Informes financieros consolidados en diciembre 2015.



# Posicionamiento web

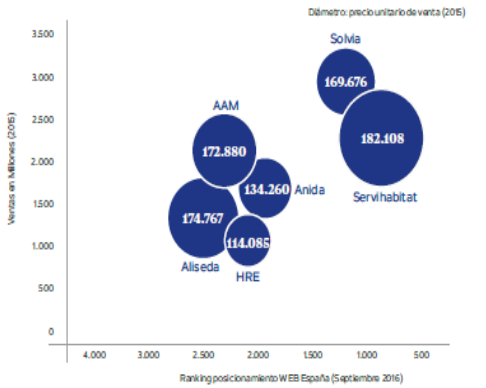
**Posicionamiento web Servicers, septiembre 2016**




*Ranking realizado combinando el número de visitas diarias y número de páginas vistas por visita en el último mes.
**Bounce rate: % visitas que no continúan navegando tras visitar la primera página.
Fuente: www.alexa.com

Dentro de los movimientos del sector, especialmente en el sector minorista, ha tomado especial relevancia en el último año el posicionamiento en el canal internet, que se ha presentado como uno de los prioritarios en este sector, especialmente como generador de leads. En este 2016 hemos sido testigos de diferentes campañas en medios tradicionales (televisión, radio y prensa), así como en la propia red de las páginas web de algunos de los principales Servicers que actúan en España. A la vista de este posicionamiento, no es complicado establecer una correlación con los datos de venta del anterior apartado, lo cual deja entrever que efectivamente Internet se consolida como generador de oportunidades de venta, frente a canales más tradicionales de hace unos años.

**Posicionamiento web y por magnitudes de negocio**




Existe una cierta correlación entre el posicionamiento web de los Servicers como un canal más de venta a desarrollar con el volumen de ventas obtenido en su globalidad. Tal y como puede apreciarse en el gráfico, a un mismo precio unitario, aquellos Servicers que se encuentran mejor posicionados en canal Web tienen un mayor volumen de ventas (a excepción de Haya Real Estate, cuya cartera está compuesta principalmente de préstamos y el impacto del posicionamiento sobre la cartera de REOs puede no ser significativa, esperando que, a medida que vaya convirtiendo su cartera, ponga de manifiesto dicha correlación).



21 / 28