



# LOS 'SERVICERS' AMPLÍAN SU NEGOCIO



**DE SANEAR A LA BANCA DE ACTIVOS TÓXICOS HAN PASADO A VENDER OBRA NUEVA Y MÁS**

Estas compañías nacieron en la crisis para dar salida a los inmuebles bancarios. Ahora, comercializan y gestionan productos de distintos clientes, como promotoras, Sareb y fondos

**Mª JOSÉ G. SERRANILLOS MADRID**

Si se realiza una búsqueda en Google indicando "Pisos de bancos", las primeras entradas corresponden a los portales de Haya Real Estate, Aliseda, Altamira y Servihabitat. Son cuatro de los principales *servicers* que operan en el

mercado inmobiliario. Completando la lista Solvia y Anticipa.

En los enlaces de estas compañías se ven ganchos como *Oportunidades exclusivas*, *Variiedad de inmuebles*, *Financiación Especial* o *Casas con hasta un 40% de descuento*. Mensajes que dan idea al interesado en comprar una casa de que la oferta residencial de estas firmas lleva asociadas ventajas, especialmente, en el precio.

La razón hay que buscarla en el origen de estas compañías surgidas de una necesidad urgente: gestionar y dar salida a los inmuebles que se quedaron en la banca, porque sus propietarios no podían afrontar el pago de la hipoteca. Tras la profunda crisis vivida, que derivó en una reestructuración de los bancos, estos debían dar salida a estos activos, tóxicos o problemáticos, con el fin de aliviar sus cuentas y poder crecer desde una base saneada.

La vía que encontraron fue crear departamentos llamados *servicers* inmobiliarios con la misión o servicio, como su propio nombre indica, de vender esas viviendas a precios atractivos y buenas condiciones de financiación por esa urgencia de sacarlas de las carteras de los bancos y encontrarles comprador.

La realidad de aquellos años ha derivado en un panorama

distinto. Los *servicers* inmobiliarios han evolucionado en firmas que se han alzado como jugadores clave dentro del sector, junto con promotoras, socimis y fondos de inversión.

Han crecido en estructura, en capacidades y en profesionalización. Esto les ha convertido en firmas independientes, desligadas de las entidades donde nacieron, los bancos.

Ahora, la mayoría pertenece a fondos de inversión, salvo casos como Solvia. Precisamente, de este hecho se deriva otra de las transformaciones vividas por los *servicers*: pasar de gestionar y comercializar únicamente las viviendas procedentes de los bancos a vender también activos de otros clientes. Por ejemplo, de los fondos de inversión a los que pertenecen, «que necesitan servicios especializados para vender sus inmuebles», resalta Juan Carlos Amaro, profesor experto en el sector inmobiliario de la escuela de negocios Esade.

#### **DIVERSIDAD DE PRODUCTO**

El escaparate residencial de Servihabitat, Altamira, Solvia y Haya Real Estate incluye también las viviendas de la Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria), donde fueron a parar los activos de los bancos intervenidos.

Obra nueva de promotores y pisos de particulares completan

la oferta que gestionan y venden estas compañías. Sin olvidar que, entre sus activos, se encuentran también suelos para construir nuevos desarrollos, hoteles, locales o centros comerciales.

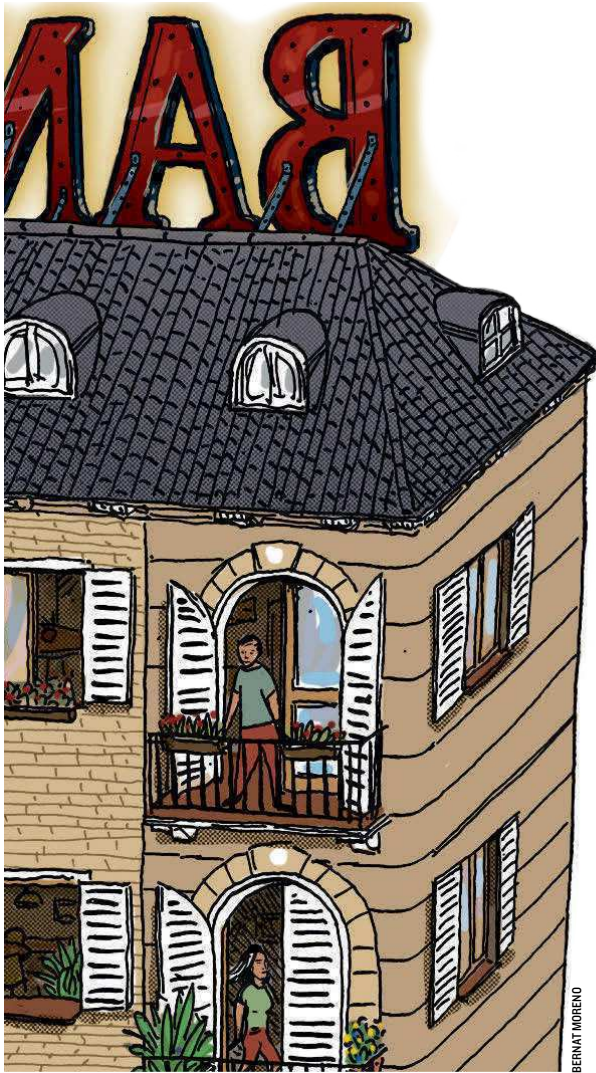
La diversidad de producto, por tanto, es otra de las características que definen a los *servicers* en estos momentos, cuya oferta se estima en unos 750.000 activos, que representan entre el 25% y 28% del stock actual del mercado inmobiliario.

Una variedad que, además, viene dada por la disponibilidad de viviendas repartidas por toda la geografía española. Al venir de las antiguas filiales de bancos —con presencia en toda España—, estas entidades inmobiliarias se sirven de esa herencia para llegar a compradores de todas las regiones, «desde Torre-Pacheco (Murcia) a un pueblo del interior de Galicia», explica Marcos Beltrán, director de Activos Inmobiliarios de Altamira, cuyo origen está en Banco Santander. Ahora, detrás de la firma

**AL VENIR DE ANTIGUAS FILIALES DE BANCOS, PRESENTES EN TODA ESPAÑA, LOS 'SERVICERS' OFERTAN CASAS EN TODAS LAS REGIONES**

**LA MAYORÍA HA PASADO DE ESTAR CONTROLADOS POR ENTIDADES FINANCIERAS, A FONDOS DE INVERSIÓN**

**GRAN PARTE DE COMPRADORES DE ESTOS INMUEBLES SON PAREJAS JÓVENES, QUE BUSCAN VIVIENDA A BUENOS PRECIOS**



BERNAT MORENO

está el fondo Apollo (85%) y el banco, con el 15% del accionariado. Esta compañía ha evolucionado en la línea del resto de *servicers*, ganando estructura y capacidades. Uno de sus recientes lanzamientos, presentado en la pasada edición del SIMA Otoño, ha sido la línea Altamira Singularity, «para comercializar obra nueva

y activos singulares para otros», explica Marcos Beltrán. La filial cuenta ya con una cartera de más de 300 viviendas en apenas tres meses desde su puesta en marcha y tiene previsto alcanzar las 2.000 viviendas en comercialización a finales del año que viene.

Otra de las novedades destacadas de Altamira de este año es

haber conseguido entrar en el escaparate del gigante Amazon. ¿Cómo? Con un *banner* publicitario dentro del portal, con más de tres millones de visitas diarias en España, al que se accede directamente a la web de Altamira, si se busca casa.

Buscar el apoyo del mundo digital, desde el que dar a conocer el producto, está siendo otro de los puntales actuales de estas compañías. En los principales portales inmobiliarios -Fotocasa, Pisos.com e Idealista, entre otros- se pueden encontrar las casas de estas firmas, con el fin de llegar al mayor número de clientes.

¿Quiénes son? «En su mayoría compradores de primera residencia, muchos de ellos buscando independizarse de casa de sus padres. Tenemos parejas jóvenes de alrededor de 30 años y también mucha demanda de gente separada que busca viviendas inferiores a 100 metros cuadrados», explica Eduardo Álvarez, director de Marketing y Desarrollo de Negocio de Haya Real Estate (procedente de Bankia), en manos del fondo Cerberus al 100%.

#### INVERSIÓN POTENTE EN TECNOLOGÍA

Álvarez explica que cuentan con una cartera de viviendas de segunda mano en un 80% y en un 20%, desarrollos a estrenar. «Precios más asequibles y buenas condiciones de financiación son las principales características de los inmuebles ofertados», señala el directivo. Haya es uno de los mayores *servicers* en estos momentos por el volumen de activos que maneja, que ascienden a 38.225 millones de euros.

Para Álvarez una ayuda imprescindible en la transformación de la compañía ha sido la tecnología, en la que no se han escatimado recursos para hacer mejores y más eficaces los procesos de comercialización. «En cuatro años hemos invertido 30 millones de euros dirigidos a mejorar nuestros sistemas», asegura el portavoz de Haya Real Estate.

#### ¿QUÉ TRAE EL FUTURO AL NEGOCIO?

Los expertos auguran fusiones y especialización en el futuro de los *servicers* inmobiliarios. Serán dos de las tendencias que marcarán el negocio, «basadas en la lógica», apunta Juan Carlos Amaro, profesor experto en sector inmobiliario de la escuela de negocios Esade.

A Amaro no le «extrañaría que hubiera uniones entre estas firmas, que vendrán por la búsqueda de ahorrar costes, así como para mejorar y optimizar los procesos de gestión de los inmuebles. Añade otra razón que impulsará estas operaciones: «Buscar un mayor crecimiento del negocio, que es uno de los motivos que fundamentan cualquier fusión entre compañías». José Masip, socio director de la firma Axis Corporate, apunta a otra más, la de «encontrar complementariedad». Es decir, «si un *servicer* es fuerte en una zona geográfica concreta y otro lo es en otra área, sus negocios son complementarios», señala.

La segunda gran tendencia que se espera es la especialización de estas compañías, es decir, «centrarse en un producto concreto, bien en la comercialización de viviendas, el alquiler, la gestión de patrimonios u otros activos como suelos, hoteles o centros comerciales», enumera Amaro. El directivo de Axis Corporate apunta también a que podrían darse futuras salidas a Bolsa por parte de *servicers* en los próximos meses.

A 32.000 millones de euros asciende el valor del producto inmobiliario en manos de Servihabitat, nacido en Caixa-Bank, propiedad del fondo Lone Star. La entidad catalana y la firma estadounidense son, junto a la Sareb, los clientes que ponen en mano de Servihabitat sus inmuebles, repartidos por toda España. Estos productos se encuentran en precios medios de entre 100.000 y 150.000 euros, normalmente de dos y tres dormitorios.

#### FICHA TALENTO

Para Álvaro Martín, director ejecutivo de Desarrollo Corporativo de la compañía, el fichaje de profesionales altamente capacitados para gestionar activos de estas características ha sido clave. «Hemos captado perfiles del mundo digital para mejorar el negocio», destaca Martín.

Por tanto, el auge de la actividad de los *servicers* ha llevado a reforzar sus plantillas y, por tanto, a generar empleo en este ámbito.

Un crecimiento de personal que también se ha vivido en Solvia (propiedad de Banco Sabadell en un 100%), otra de las compañías de referencia en este mercado con presencia en toda España. «Hemos vendido 100.000 inmuebles desde 2011 y contamos con un volumen de 141.000 activos en la actualidad, que superan los 30.000 millones de euros», señala Josep Manel Ventosa, director de Comercialización y Marketing de Solvia.

La firma ha captado profesionales para incorporarles, entre otras áreas, a una de las más fuertes actualmente: las tiendas que tiene Solvia a pie de calle en Villaviciosa de Odón y Majadahonda, entre otras localizaciones. Esto permite, sin duda, una mayor cercanía a más público.

Para la comercialización de casas, «Solvia se apoya en un modelo multicanal, con una fuerte presencia digital, donde la web supera las 600.000 visitas mensuales», concluye el directivo.