

Report

Assets Under Management

2021

P. 05
PRESENTACIÓN

P. 06
**RESUMEN
EJECUTIVO Y
TENDENCIAS**



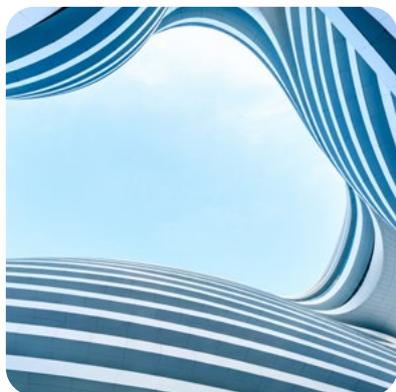
P. 08
**SITUACIÓN
ACTUAL
EN EUROPA**

P. 19
**SITUACIÓN
ACTUAL
EN ESPAÑA**

P. 37
**TENEDORES
DE ACTIVOS**



P. 49
SERVICERS



P. 59
SOCIMIS

P. 72
ANEXOS

Observatorio Assets Under Management



José Masip

Socio de Servicios
Financieros y Real Estate

Antes de presentar este informe, queremos destacar que todos los datos que contiene el mismo corresponden a datos del ejercicio 2020 como base y del ejercicio 2021 para todos aquellos de los que disponemos de información fidedigna de este año.

Este año ha estado marcado principalmente por la evolución del COVID-19, la preocupación ciudadana y la capacidad de gestión de los gobiernos para reducir el impacto de la pandemia en la economía gestionando además, de manera paralela, las sucesivas olas de contagio y el despliegue operativo de las vacunas en los diferentes territorios del país. En el anterior reporte publicado, pusimos de manifiesto la preocupación adicional sobre el Brexit, la inestabilidad política internacional o el impacto climático de cara a un posible impacto en el mercado pero sin duda, esta pandemia ha dejado todas estas cuestiones en un segundo plano para poner el foco en las ayudas económicas a las empresas y la necesidad real, con este contexto, de acelerar los planes de transformación digital de las mismas a todos los niveles tanto internas como de relación con el mercado.

Ha sido un año de resistencia y de cooperación entre todas las instituciones y sin duda esta crisis sanitaria pasará a la historia porque a pesar de la gran caída económica sufrida en muchos países, se ha mantenido estable la tasa de morosidad bancaria, que actualmente a cierre de este informe se mantiene en el 4,4%; tendremos que ver todavía cómo afectará la nueva cepa de Ómicron y por supuesto la devolución de los ICOs para marzo 2022.

Respecto al mercado de los servicers mantenemos las mismas líneas o tendencias estratégicas del pasado informe sobre los que se sustentan: en una adecuación y búsqueda de nuevos negocios, maximización de la utilización multicanal y aplicación lógica de la digitalización en toda la cadena de valor y maximización del ROI sobre la capacidad instalada y aplicación de soluciones no integradas. Y todo ello, ante un mercado que conllevará a un estrés en los márgenes, desintermediación de la cadena de valor y posibles crecimientos inorgánicos e internacionales.

Por quinto año consecutivo, tenemos el placer de presentarle la nueva edición del Observatorio Assets Under Management, cuyo objetivo principal es ofrecer una visión del mercado sobre el estado de los activos bajo gestión, tanto financieros como inmobiliario así como tanto a nivel nacional como europeo.

En un primer apartado, se encuentra un resumen ejecutivo donde se recogen los grandes titulares de las tendencias de este último año y los elementos principales del estudio de este reporte que nos van a permitir dar una visión completa de la situación actual del mercado y las tendencias de los players más relevantes del sector.

El reporte está compuesto por 5 bloques principales: Europa, España, Tenedores, Servicers y Socimis. En primer lugar, el informe ofrece un recorrido por Europa, focalizándose en aquellos países más representativos a nivel de deuda desde el punto de vista de activos financieros con garantía inmobiliaria y dando una visión de sus indicadores más relevantes.

En un segundo lugar, nos focalizamos en la situación del entorno en España desde una perspectiva de mostrar el posible atractivo inversor mostrando para ello, variables de oferta como de demanda y el impacto que esto tiene en el sector inmobiliario.

Después de analizar de forma global la perspectiva económica, se analiza la situación de los principales players del mercado: los tenedores de activos que engloban las entidades financieras y los fondos de inversión, Servicers y Socimis. Su estudio se centrará en ofrecer un posicionamiento y ranking de los mismos en torno a los activos financieros e inmobiliarios, la compra-venta de carteras y las futuras operaciones que se esperan para el 2022 así como una visión completa de los contratos de servicing actuales y su perspectiva futura.

Deseamos que este documento resulte de su interés y de utilidad para tener una visión completa sobre la actualidad y evolución del mercado sobre la gestión de activos, así como futuras tendencias del mismo.

Resumen ejecutivo y principales tendencias 2021

Servicers

Tal y como en los años precedentes, los Servicers continúan impulsando las ventas de viviendas y continúan ofreciendo servicios de gestión de cartera financieras a sus socios bancarios y otros clientes.

Las consecuencias de la crisis económica y del cambio estratégico impulsado por las entidades, ha provocado operaciones corporativas en los servicers inmobiliarios que han pasado 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 los fondos de inversión, se crearon servicers independientes, cuyo propietario no era un fondo con cartera propia, sino que se encargaba exclusivamente a gestionar carteras de terceros.

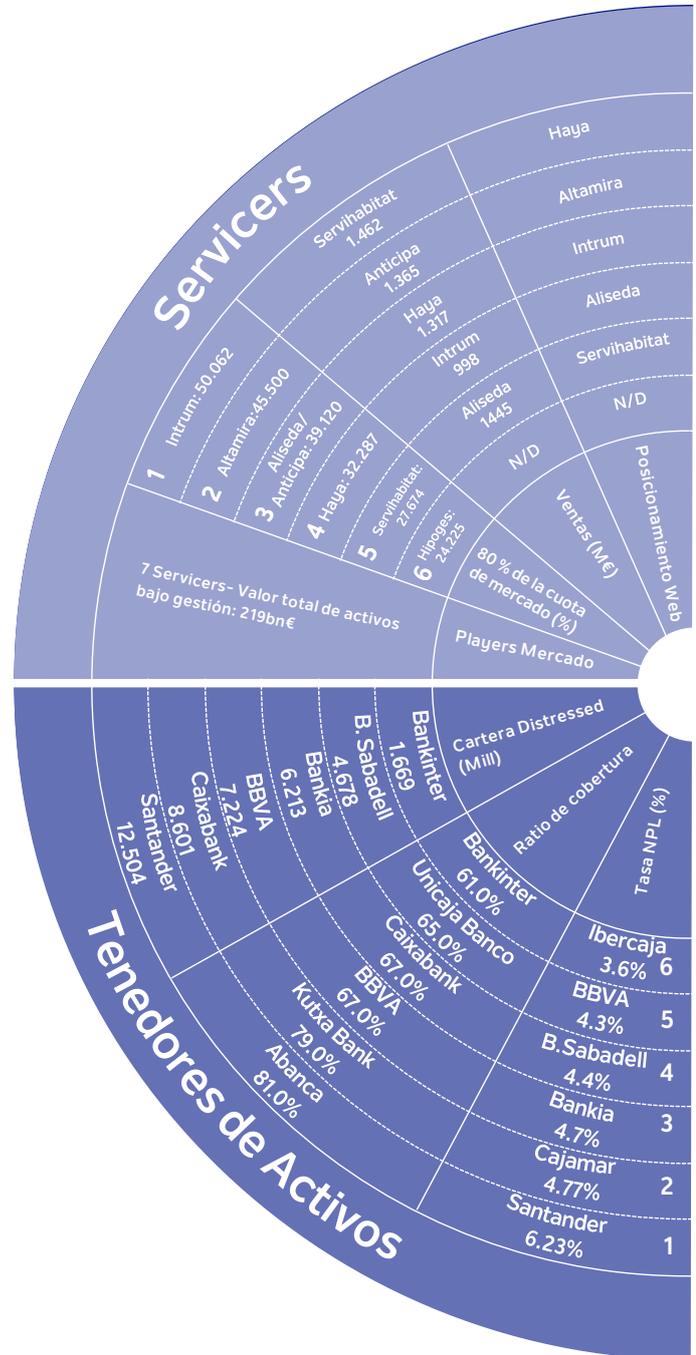
En la actualidad, el mayor contrato de servicing fue el acontecido a finales de 2014 entre Sareb y los 4 grandes Servicers del momento: Haya, Altamira, Servihabitat y Solvia y, pese a que en octubre de 2019 Haya renovó su contrato, actualmente se encuentra en concurso la gestión de la totalidad de la cartera de Sareb.

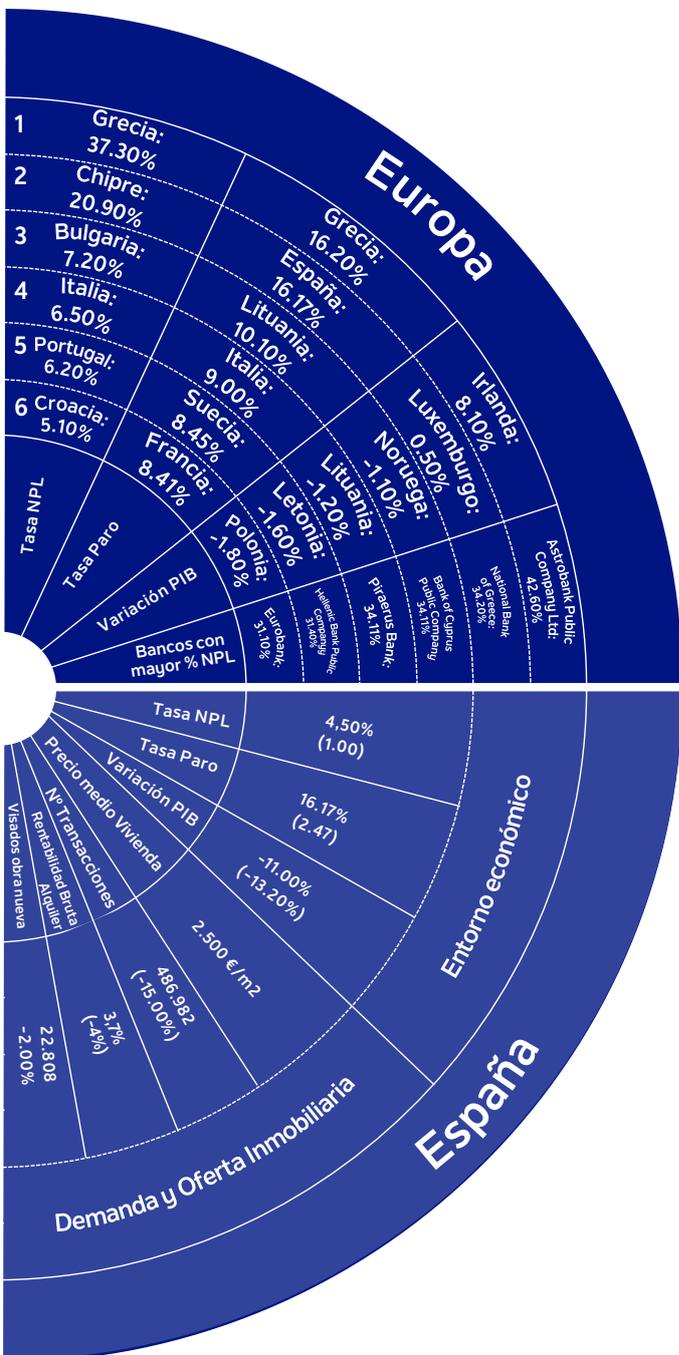
Tenedores de Activos

Cabe destacar que la banca española ha reducido considerablemente su volumen de NPLs en los últimos años, pero, pese a esa reducción, seguimos contando con un ratio de NPLs que alcanza el 4,5%, lo cual nos posiciona por encima de la media de la eurozona.

Si nos basamos en el impacto que ha tenido y está teniendo el coronavirus en la economía, y a pesar de las medidas de contención llevadas a cabo por los gobiernos, una vez que se eliminen las mismas, se prevé un aumento considerable de impagos. Este contexto nos lleva a considerar que la actuación de los bancos debería mantenerse para continuar con la estrategia adoptada en años pasados y seguir con los esfuerzos para reducir volumen de NPLs; lo cual llevará, indudablemente, a ventas de carteras a fondos institucionales lo que ayudará, a que se puedan llevar a cabo grandes desinversiones bajo un método cortoplacista.

Actualmente, la banca ya ha reactivado el mercado, pero el mercado anticipa que el 'boom' de ventas llegará el próximo año, tanto con préstamos impagados como refinanciaciones.





Europa

Como ya se adelantó en la pasada edición, la irrupción del coronavirus ha sido sin duda, el suceso que más ha impactado sobre la economía europea. A raíz de la pandemia, en el año 2020, se produjo un parón económico de tal magnitud que la actividad económica de la zona euro se vio reducida en un -6,6% respecto al año anterior.

No obstante, durante este año 2021 y tras la recesión inicial de la pandemia, la economía Europea se ha recuperado más rápidamente de lo previsto. A medida que avanzaban las campañas de vacunación y empezaban a eliminarse las restricciones, el crecimiento se reanudó en primavera y prosiguió sin interrupción a lo largo del verano, alimentado por la reapertura de la economía. Pese a que es posible que la evolución del coronavirus vuelva a impactar negativamente sobre la economía, se prevé que la economía europea siga creciendo y alcance una tasa de crecimiento del 5 % en 2021, un 4,3 % en 2022 y un 2,5 % en 2023.

A medida que la expansión económica continúe y puedan retirarse las medidas de apoyo y cese el funcionamiento de los estabilizadores automáticos, es de prever que el déficit agregado se reduzca a la mitad, hasta situarse en torno al 3,6 % del PIB en 2022 y el 2,3 % en 2023.

España

A día de hoy, se prevé que España sea la economía con mayor crecimiento desde el punto de vista del PIB durante los próximos años, es posible que haya una aceleración de la cuarta economía del euro en 2022, cuando crecerá un 6,5%, frente al 4,5% estimado para este año, superando ampliamente al resto de grandes economías avanzadas. Esta previsión es basándonos en el control actual de la pandemia, la utilización del ahorro embalsado por las familias, el impulso en la ejecución de los fondos NGEU, las medidas del BCE y una elevada capacidad productiva que compensarían los efectos negativos del incremento en el precio de los insumos y costes de transporte que podrían poner en riesgo la recuperación.

Por otro lado, la adquisición de casas ha dejado atrás los efectos del COVID-19 y alcanza niveles de hace 13 años. En agosto se cerraron 49.884 transacciones, una cifra no vista desde abril de 2008, según el INE. Julio fue incluso mejor: cambiaron de manos 50.258 casas.

Sin embargo, actualmente el precio de las viviendas en alquiler está viviendo una tendencia bajista tras haber vivido tres años de precios máximos, sobre todo en grandes ciudades.

El empleo también ha comenzado la senda recuperatoria, habiéndose recuperado el 90% de los empleos que se vieron afectados por la pandemia.

1

Situación actual en Europa

Año marcado por la pandemia del COVID-19, en el que la actividad ha disminuido considerablemente y las medidas adoptadas por los gobiernos han frenado el aumento del stock de NPLs.

Situación macro-económica: Europa en función del ratio de NPLs

El 2020 ha sido un año marcado por la pandemia del COVID-19. El impacto económico, consecuencia del coronavirus, se refleja en una caída del PIB en la zona euro superior al 6,5%, no viéndose una caída de estos niveles desde la II Guerra Mundial.

En cuanto a la tasa de paro, se ha visto incrementada del 6,2% del año 2019 al 8,3% del año 2020. No obstante, en el presente año se está viviendo una fuerte recuperación situándonos en la actualidad en cifras inferiores al 7%.

Todo ello, y a pesar de las medidas adoptadas por las autoridades, se ha traducido en un incremento del stock en NPLs; algo que no había sucedido en los últimos cinco años. Según la EBA, la cifra asciende 526bn€. No obstante, con los datos actuales, todo parece indicar que dicho importe se verá incrementado en los próximos meses.

En cuanto a nuestro país se refiere, el ratio de NPLs no ha sufrido modificaciones respecto al ejercicio anterior, y continua situándose en un 3,5%.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta la parada sufrida en el año 2020 en la venta de carteras de NPLs, lo cual supuso un decrecimiento considerable respecto al periodo anterior; habiendo comenzado, el presente año, a transaccionarse varios portfolios a lo largo de todo el continente.

Por todo ello, a Europa se le presenta un futuro en el que tendrá que conjugar los efectos postcovid con el cumplimiento de los retos marcados, entre los que destacan reforzar el peso de la Unión Europea en el resto del mundo, la promoción de los valores europeos, la lucha contra el cambio climático o la transformación digital.

Valoración de cada país en torno a 3 indicadores y su variación respecto al período anterior:

- 1) Ratio de NPLs 2020 (variación 2019)
- 2) Tasa de Paro 2020 (variación 2019)
- 3) Variación del PIB2020 (variación 2019)

Fuente: FMI



Situación macro-económica: Ranking de países por ratio de NPLs 2020 vs 2019

Debido a la paralización de la economía como consecuencia del COVID-19, los ratios de NPLs apenas han sufrido modificaciones respecto al ejercicio anterior; finalizando la tendencia que veníamos viviendo en los últimos años, en los que se veían reducciones de mayor volumen, como por ejemplo, en el caso de Portugal, que pasó de un ratio del 22,4% al 8,9% entre los años 2018 y 2019.

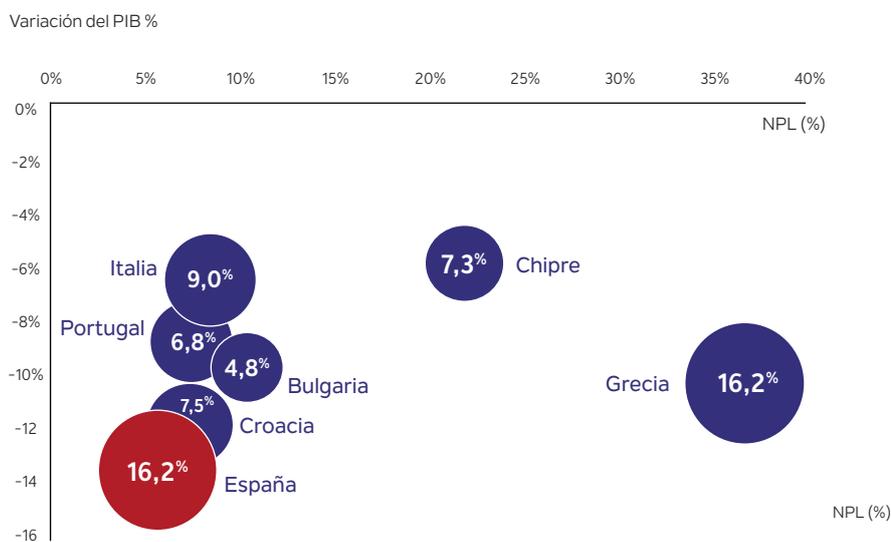
En cuanto a los países con mayor volumen de NPLs, se encuentran Francia, Italia y España; si bien, analizando este volumen respecto al total de préstamos, es decir, el ratio de NPLs, las primeras posiciones las ocupan Grecia, Chipre y Bulgaria.

La precitada parada de la actividad económica, que se tradujo en una ralentización de la reducción del ratio de NPLs por parte de las entidades bancarias, así como los efectos de la economía postcovid, presentan un escenario en el que los bancos tendrán que realizar un gran esfuerzo para tratar de reducir los NPLs de su balance, previéndose una gran actividad de ventas de carteras en los próximos años.



* En la gráfica representamos la reducción generalizada del ratio de NPLs respecto al ejercicio anterior. Haciendo foco en los puntos básicos reducidos respecto a 2018 de los top 6 países con ratio de NPLs más elevado en 2019.

Posicionamiento Top 6 países con ratio NPL más elevado, variación del PIB y tasa de paro



Las consecuencias del coronavirus en el mercado laboral se ha hecho notar, a pesar de las medidas adoptadas por los gobiernos, cerrando el año 2020 con los peores datos de empleo desde el año 2012. En nuestro país la tasa de paro alcanza el 16,2%, siendo igualado, dentro de los países con mayor ratio de NPLs, únicamente por Grecia. No obstante, se prevé que en los próximos meses esta cifra se vea incrementada, una vez se supriman las medidas adoptadas por los Gobiernos.

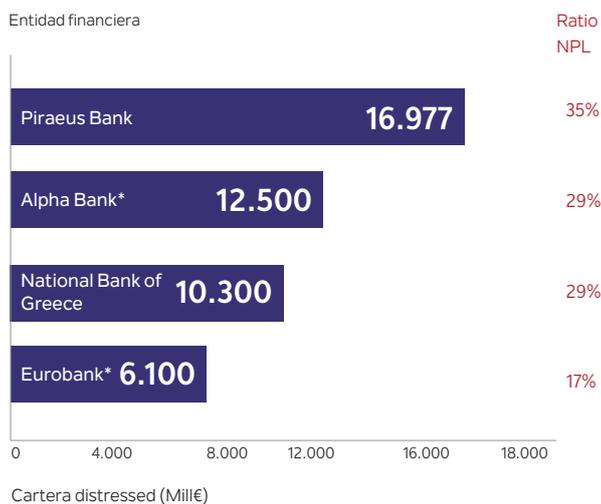
Eje x: Tasa NPL %
Eje y: Variación del PIB %
Tamaño burbuja: Tasa de paro %
% Burbuja: Variación de la tasa de paro

Fuente: informes Anuales Banco Central Europeo, es.statista.com y www.datosmacro.com. INE (Instituto Nacional de Estadística), ECB (European Central Bank) y www.datosmacro.com.

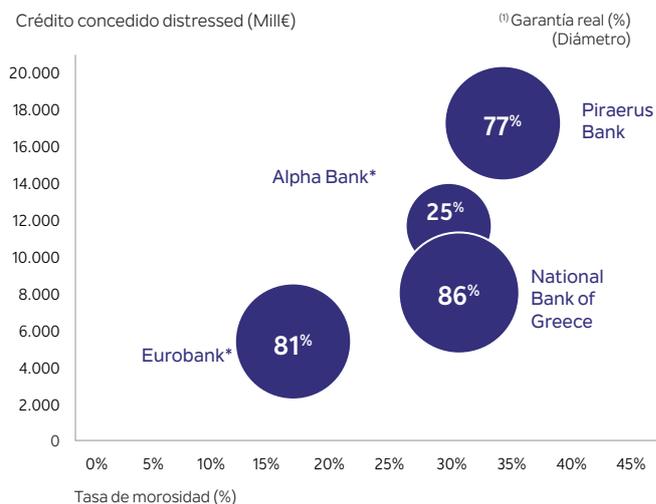
Grecia

EL PAÍS CON MAYOR RATIO DE NPLS DE LA ZONA EURO, QUE DEBE CONTINUAR LLEVANDO A CABO MEDIDAS QUE PERMITAN SEGUIR CRECIENDO SU ECONOMÍA Y REDUCIR LA TASA DE PARO

Ranking bancos por cartera distressed



Ranking bancos: ratio de NPLs, cartera distressed y garantía real



VARIACIÓN RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR

	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED	TASA DE MOROSIDAD	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA	GARANTÍA REAL TOTAL	TOTAL LOANS	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA (%)	GARANTÍA REAL TOTAL (%)	PROVISIONES	RATIO DE COBERTURA
Piraeus Bank	-0,03%	2,61%	-3,67%	-3,72%	ND	0,05%	25,15%	-13,53%	-14,14%
Alpha Bank*	3,31%	2,08%	-16,86%	1,91%	ND	-16,86%	9,55%	6,97%	-3,28%
National Bank of Greece	27,16%	-14,33%	5,21%	3,12%	-2,53%	-0,02%	5,80%	-12,95%	1,25%
Eurobank*	-21,14%	-52,09%	-18,39%	-17,69%	-8,60%	-0,86%	-9,94%	-9,07%	14,03%

La contracción del PIB ha sido de un -11,7% respecto a 2019 mientras que la tasa de paro ha disminuido en un 2,4% respecto al mismo período. Aunque Grecia sigue a la cabeza europea en tasa de NPLs, se ha mantenido la tendencia hacia la reducción de los años anteriores. En concreto, la ratio de morosidad se ha visto reducida en un -5%.

Continúan en el país heleno los programas de asistencia financiera, en este caso a través del denominado *Hercules Asset Protection Scheme* (HAPS) iniciado a finales de 2019 con el objetivo de reducir en 30 billones de euros el volumen de activos tóxicos de las entidades financieras griegas. Este programa ha permitido que los bancos griegos hayan reducido su stock de NPLs considerablemente durante 2020, aunque la mayor parte de transacciones se espera que se produzcan durante el año 2021.

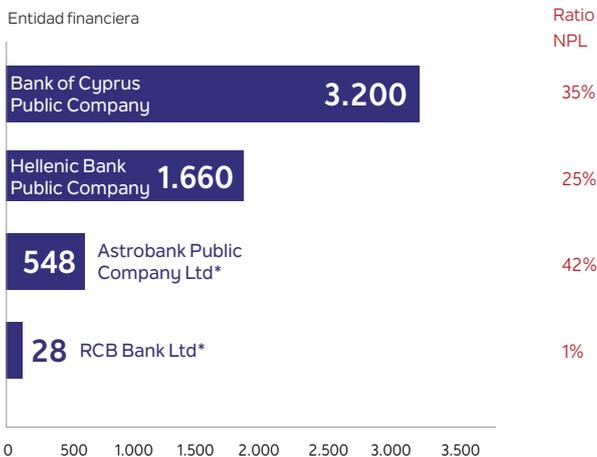
Es destacable la reducción de la tasa de morosidad del Eurobank tras la venta de la cartera “Cairo” con un valor contable de 7.500 millones de euros, así como la de Piraeus tras la venta de la cartera “Phoenix” cuyo valor en libros ascendía a 1.920 millones de euros.

Fuente: informes anuales de las entidades financieras (consolidados 2020 y 2019).
 Datos referidos al año 2020 salvo aquellas Entidades con (*), en cuyo caso harán referencia al año 2019.
 (1) La garantía real representa la garantía real hipotecaria para todas las entidades financieras.

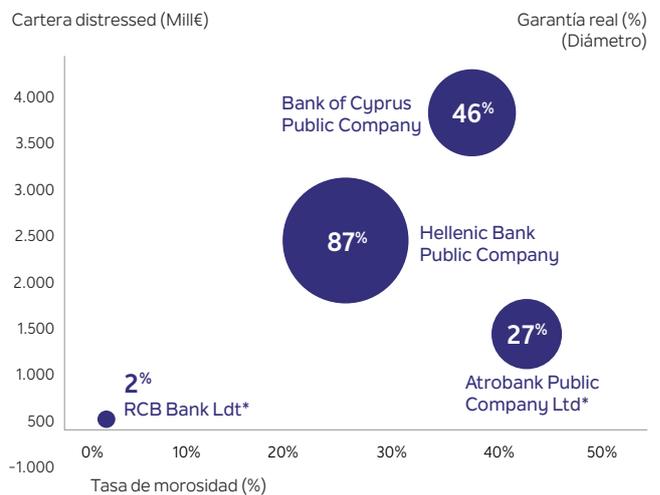
Chipre

EL RATIO DE NPLS SE MANTIENE SIMILAR AL DEL EJERCICIO ANTERIOR POR EL PARÓN DE LA ACTIVIDAD CONSECUENCIA DE LA PANDEMIA Y LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR EL GOBIERNO

Ranking bancos por cartera distressed



Ranking bancos: ratio de NPLs, cartera distressed y garantía real



Cartera distressed (Mill€)

*El cambio de datos respecto al 2108 del RCB Bank, es por el cambio de las normas contables adaptadas a las IFRS9, han juntado las partidas loans to customers and to Banks del balance, en una sola, y la han desglosado en las notas de la memoria, clasificándolas por primera vez en con garantías y sin garantías. En el informe del año pasado, al no ser las cuentas anuales auditadas, no estaba disponible.

VARIACIÓN RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR

Entidad financiera	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED	TASA DE MOROSIDAD	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA	GARANTÍA REAL TOTAL	TOTAL LOANS	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA (%)	GARANTÍA REAL TOTAL (%)	PROVISIONES	RATIO DE COBERTURA
Bank of Cyprus Public Company	2%	3%	-4%	-4%	ND	0%	25%	-14%	-14%
Hellenic Bank Public Company	23%	-22%	-2%	-8%	10%	23%	-12%	ND	13%
Astrobank Public Company Ltd*	69%	-1%	24%	41%	52%	-12%	-7%	69%	2%
RCB Bank Ltd*	150%	220%	-9%	53%	-8%	-41%	67%	ND	ND

A pesar de que Chipre había sido el país europeo que más había reducido su ratio de NPLs en el año 2019, alcanzando una disminución del 37%; en 2020, dicha cifra apenas ha sufrido modificaciones, pasando del 21,5% al 20,9%; siguiendo como segundo país con mayor ratio de NPLs.

En el entorno de pandemia, se esperaba un incremento del stock, que finalmente no se ha llevado a cabo, principalmente, por las medidas adoptadas por el gobierno chipriota, destacando las fuertes subvenciones llevadas a cabo, la moratoria aplicada a los préstamos hipotecarios y la suspensión de los procedimientos de ejecución hipotecaria a lo largo de gran parte del año.

No obstante, a pesar de las medidas adoptadas, y del fuerte esfuerzo realizado por las entidades bancarias en los años previos, todo parece indicar que en los próximos meses se podría vivir un nuevo incremento de préstamos en default.

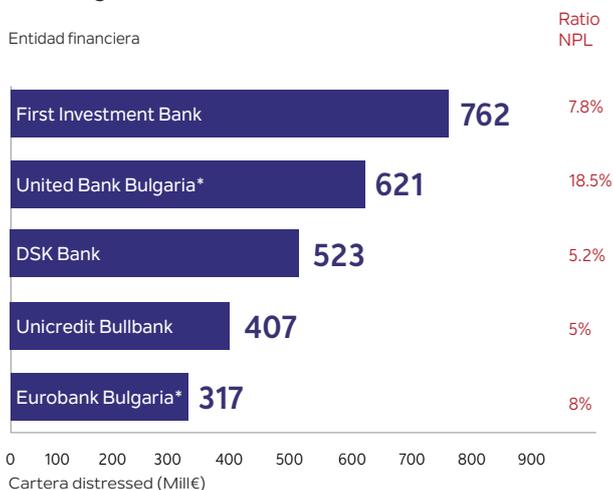
* CCB inhabilitada en 2018:
http://www.xinhuanet.com/english/2018-08/31/c_137434501.htm
<https://www.centralbank.cy/en/announcements/withdrawal-of-licence-of-cyprus-cooperative-bank>

Fuente: informes anuales de las entidades financieras (consolidados 2020 y 2019).
 Datos referidos al año 2020 salvo aquellas Entidades con (*), en cuyo caso harán referencia al año 2019.

Bulgaria

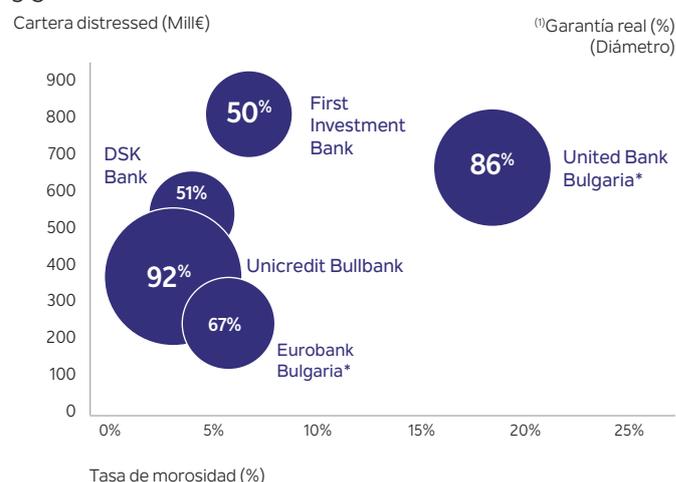
IMPORTANTE REDUCCIÓN DE LA TASA DE NPLS Y DE LA TASA DE PARO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, HABIENDOSE MANTENIDO ESTABLES DURANTE LA PANDEMIA.

Ranking bancos por cartera distressed



1. Los datos de Piraeus se han dividido entre 10 para que no quedase fuera de rango (ccd: 19,450, ratios: n/a).

Ranking bancos: ratio de NPLs, cartera distressed y garantía real



VARIACIÓN RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR

Entidad financiera	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED	TASA DE MOROSIDAD	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA	GARANTÍA REAL TOTAL	TOTAL LOANS	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA (%)	GARANTÍA REAL TOTAL (%)	PROVISIONES	RATIO DE COBERTURA
First Investment Bank	18%	-17%	12%	10%	3%	2%	-71%	56%	ND
United Bank Bulgaria*	-8%	70%	-45%	-46%	-46%	2%	-1%	ND	-54%
DSK Bank	28%	13%	0%	0%	1%	0%	-1%	60%	7%
Unicredit Bulbank*	23%	-55%	16%	-31%	17%	68%	-42%	6%	2%
Eurobank Bulgaria*	24%	-10%	20%	23%	11%	-3%	-7%	ND	19%

La economía de Bulgaria ha comenzado su recuperación tras la caída sufrida en el año 2020 como consecuencia del COVID-19. Analizando los datos del segundo trimestre del 2021, vemos un crecimiento del 7% respecto al año anterior. Respecto a los datos de paro, se han mantenido estables, situándose por debajo del 5%.

Es preciso destacar que, durante el año 2020, Bulgaria se unió al Mecanismo de Tipo de Cambio Europeo (ERM II) con el objetivo de unirse a la Eurozona.

Otro punto preciso a resaltar es que, pese a la ralentización vivida en la segunda mitad del año, el crédito ha continuado creciendo en el año 2020, siendo superiores los préstamos retail a los corporativos.

Tras este crecimiento vivido en el año 2020, la distribución crediticia de las entidades bancarias en Bulgaria se distribuye en un 59% préstamos corporativos, 20% hipotecas y 21% préstamos al consumo.

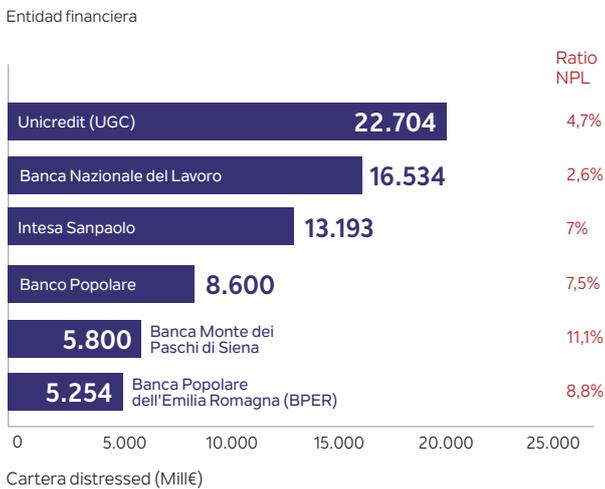
Con todo ello, el principal desafío al que se enfrenta su sistema financiero es reducir su elevado ratio de NPLs, que en 2020 se situó en un 7,2%. Si bien es cierto que se ha reducido sustancialmente este ratio desde el año 2014, en el año 2021 se espera que el mismo se incremente cuando se eliminen las medidas adoptadas durante la pandemia.

Fuente: informes anuales de las entidades financieras (consolidados 2020 y 2019).
Tipo de cambio BRN/EUR: 0.51.
Datos referidos al año 2020 salvo aquellas Entidades con (*), en cuyo caso harán referencia al año 2019.
En caso de DSK Bank, los ratios conseguidos son menores, por estar todas las cuentas en Búlgaro.

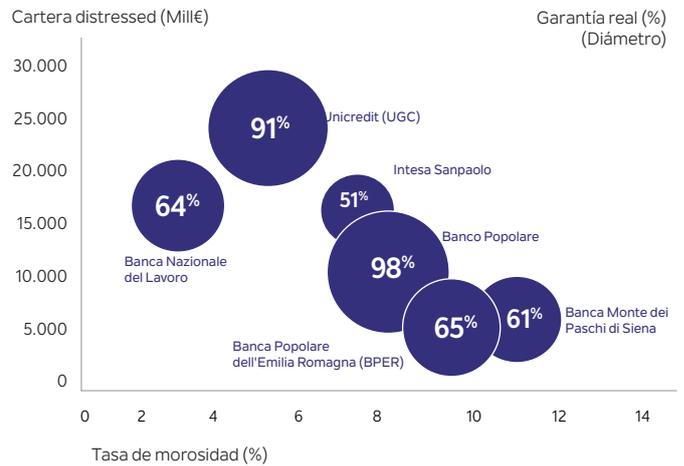
Italia

UNO DE LOS PAISES DE LA UNIÓN EUROPEA CON MAYOR DEUDA SOBRE PIB, EN EL QUE SE ESTIMA QUE EL RATIO DE NPLS VUELVA A NIVELES PRECOVID.

Ranking bancos por cartera distressed



Ranking bancos: ratio de NPLs, cartera distressed y garantía real



*La garantía real representa la garantía real hipotecaria para todas las entidades financieras

VARIACIÓN RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR

	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED	TASA DE MOROSIDAD	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA	GARANTÍA REAL TOTAL	TOTAL LOANS	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA (%)	GARANTÍA REAL TOTAL (%)	PROVISIONES	RATIO DE COBERTURA
Unicredit (UGC)	-41%	-33%	4%	3%	3%	1%	1%	4%	1%
Banca Nazionale del Lavoro	3%	3%	3%	2%	ND	1%	2%	ND	-2%
Intesa Sanpaolo	-8%	94%	16%	7%	ND	-1%	4%	152%	-1%
Banco Popolare	39%	24%	14%	16%	12%	-1%	4%	-23%	19%
Banca Monte dei Paschi di Siena	-10%	-24%	9%	-4%	ND	13%	-12%	58%	-6%
Banca Popolare dell'Emilia Romagna	-19%	-24%	3%	1%	ND	3%	-3%	-27%	-4%

Italia continúa siendo uno de países europeos con una situación económica más delicada, con una deuda sobre PIB que se sitúa en torno al 160%.

Con objetivo de reducir lo máximo posible el impacto de la pandemia a la economía italiana, el Gobierno ha adoptado medidas para garantizar liquidez a empresas, dotando una desviación presupuestaria para este fin que asciende a 40.000 millones de euros.

En relación a los datos de paro, los mismos continúan situándose en el 9%, sin sufrir apenas variaciones respecto al año anterior.

Con todo ello, y a pesar de la fuerte reducción de stock de NPLs que ha vivido en los últimos años, la pandemia ha provocado una desaceleración de dicha reducción, así como una incertidumbre futura ante un posible incremento una vez se eliminen las medidas de contención adoptadas por el gobierno, entre las que destacan las garantías estatales y las moratorias.

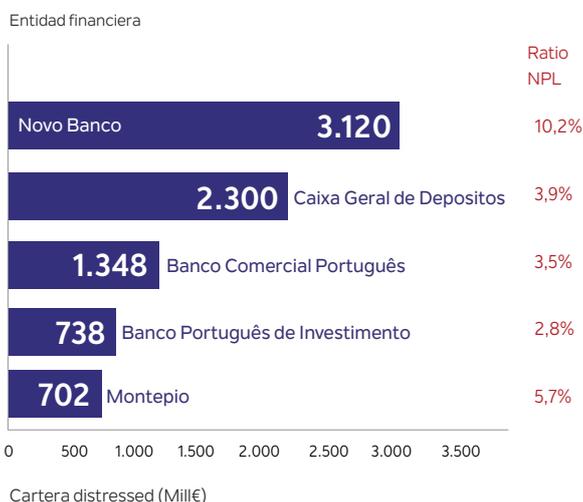
En el año 2020 el ratio de NPLs se sitúa en un 6,2%, pero las previsiones para el año 2022. Consecuencia de lo expuesto, es que el ratio vuelva a cifras similares a las del año 2019, donde se situaba en un 7,9%.

Fuente: informes anuales de las entidades financieras (consolidados 2020 y 2019).

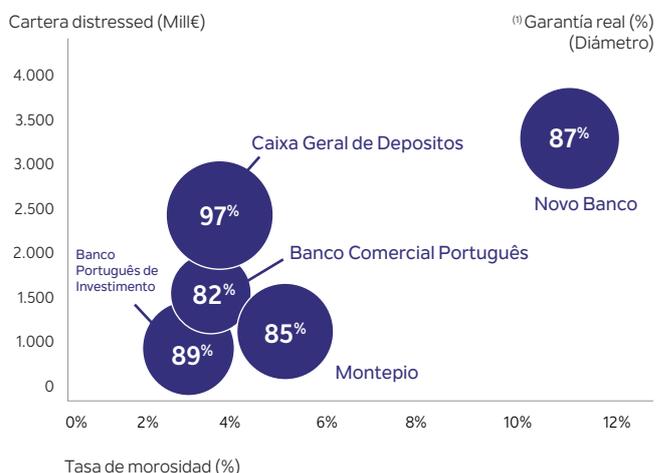
Portugal

CONTINUA CON LA REDUCCIÓN DEL RATIO DE NPLS, AUNQUE LA SUPRESIÓN DE LAS MEDIDAS DE CONTENCIÓN ADOPTADAS DURANTE LA PANDEMIA, PUEDE IMPACTAR EN EL RITMO.

Ranking bancos por cartera distressed



Ranking bancos: ratio de NPLs, cartera distressed y garantía real



VARIACIÓN RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR

	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED	TASA DE MOROSIDAD	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA	GARANTÍA REAL TOTAL	TOTAL LOANS	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA (%)	GARANTÍA REAL TOTAL (%)	PROVISIONES	RATIO DE COBERTURA
Novo Banco	-50%	-51%	7%	7%	ND	0%	-7%	2%	23%
Caja Geral de Depositos	-18%	-47%	-10%	-15%	ND	5%	-11%	-11%	52%
Banco Comercial Português	-42%	-44%	2%	2%	ND	0%	-2%	13%	32%
Banco Português de Investimento*	-26%	-15%	5%	4%	ND	1%	-1%	16%	20%
Montepio	-19%	-61%	-7%	-8%	ND	1%	0%	8%	36%

El PIB de Portugal se vio reducido en torno al 7,5% por la situación sanitaria que provocó duras medidas de contención durante gran parte del año. La tasa de paro, por su parte, se ha mantenido estable siendo en el año 2020 del 6,8% y en el año anterior del 6,9%.

Durante la pandemia, el gobierno portugués, ha adoptado medidas para tratar de mitigar el impacto de la misma; destacando las moratorias introducidas que, tras la última prolongación, se extienden hasta septiembre del presente año.

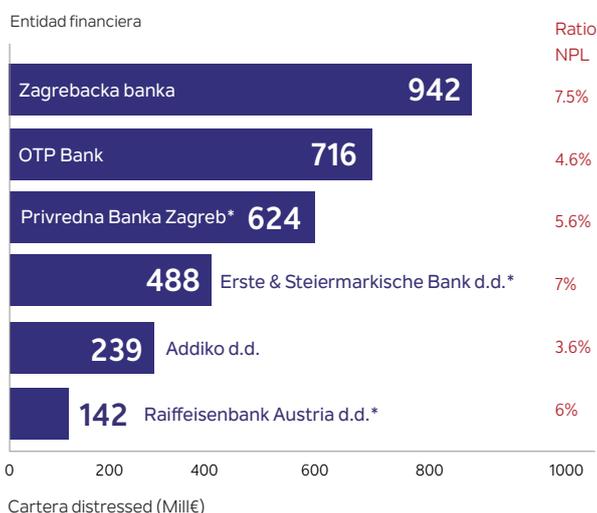
A cierre del año 2020, el ratio de NPLs se sitúa en un 6,2%, siguiendo con la senda de los años previos. Tras la eliminación de las medidas de contención, se estima que este ritmo de reducción se vea afectado. Para tratar de reducir al máximo posible este impacto, se prevé que se vean ventas de carteras de NPLs a lo largo de los próximos meses.

Fuente: informes anuales de las entidades financieras (consolidados 2020 y 2019).
Datos referidos al año 2020 y 2019.

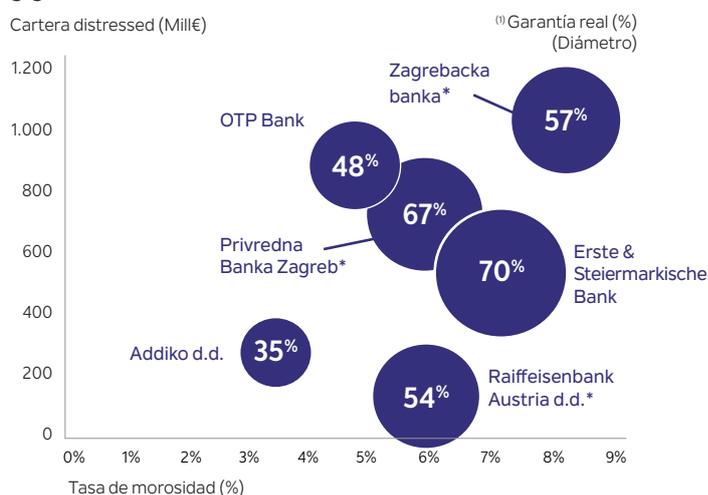
Croacia

RATIO DE NPLS SUPERIOR AL DE LA MEDIA DE LA ZONA EURO, SIENDO LA TIPOLOGÍA MÁS FRECUENTE LOS PRÉSTAMOS CORPORATIVOS.

Ranking bancos por cartera distressed



Ranking bancos: ratio de NPLs, cartera distressed y garantía real



VARIACIÓN RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR

	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED	TASA DE MOROSIDAD	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA	GARANTÍA REAL TOTAL	TOTAL LOANS	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA (%)	GARANTÍA REAL TOTAL (%)	PROVISIONES	RATIO DE COBERTURA
Zagrebacka banka*	-3%	-27%	16%	14%	-7%	2%	0%	-7%	15%
OTP Bank	31%	12%	2%	2%	7%	0%	-4%	ND	-2%
Privredna banka Zagreb*	-8%	-18%	10%	10%	11%	0%	-1%	-3%	1%
Erste & Steiermarkische Bank d.d.*	17%	-1%	0%	2%	6%	-2%	-4%	18%	5%
Addiko d.d.	-25%	-18%	-14%	-6%	-5%	-9%	-1%	-11%	-3%
Raiffeisenbank Austria d.d.*	-11%	-21%	2%	20%	8%	-15%	12%	ND	-5%

Croacia ha alcanzado en el año 2020 un PIB de 43.556 millones de euros, con una deuda que alcanza el 88,7% del PIB. En cuanto a los datos de desempleo, Croacia cerró el año 2020 con una tasa de desempleo del 7,5%.

Respecto al ratio de NPLs, se sitúa en un 5,1%, siendo superior a la media de la zona euro. El segmento que presenta un mayor peso dentro del stock de NPLs es el de préstamos corporativos.

Debido al precitado ratio de NPLs, y tras el parón sufrido en el año 2020 como consecuencia de la pandemia, se estima que en los próximos meses volvamos a ver ventas de carteras de NPLs por parte de las entidades financieras croatas, con el objetivo de acelerar la reducción de dicho ratio, alineándose lo máximo posible con la media de los países de la zona euro.

Fuente: informes anuales de las entidades financieras (consolidados 2020 y 2019).
Tipo de cambio HRK/EUR: 0.13.

España

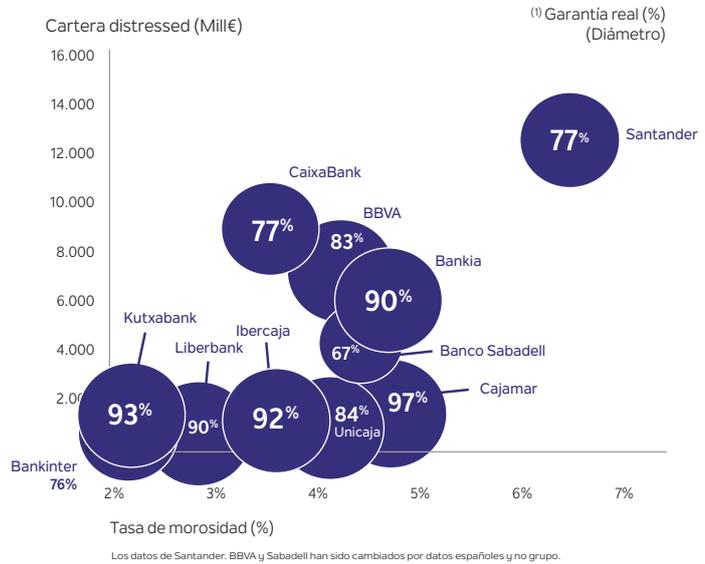
PREOCUPANTE TASA DE PARO QUE PODRÍA VERSE INCREMENTADA CON EL FIN DE LAS MEDIDAS DE CONTECIÓN DEL GOBIERNO, LO QUE SE TRADUCIRÍA EN UN INCREMENTO DEL STOCK DE NPLS.

Ranking bancos por cartera distressed

Entidad financiera	Ratio NPL
Santander	6.23%
CaixaBank	3.3%
BBVA	4.3%
Bankia	4.7%
4.678 Banco Sabadell	4.4%
1.669 Bankinter	2.3%
1.658 Cajamar	4.7%
1.181 Unicaja Banco	4.2%
1.158 Ibercaja	3.6%
1.073 Kutxabank	2.3%
805 Liberbank	2.9%
801 Abanca	2%

0 2.000 4.000 6.000 8.000 10.000 12.000 14.000
Cartera distressed (Mill€)

Ranking bancos: ratio de NPLs, cartera distressed y garantía real



VARIACIÓN RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR

	CARTERA DISTRESSED	TASA DE MOROSIDAD	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA	GARANTÍA REAL TOTAL	TOTAL LOANS	GARANTÍA REAL HIPOTECARIA (%)	GARANTÍA REAL TOTAL (%)	PROVISIONES	RATIO DE COBERTURA
Santander	-7%	-10%	-2%	-3%	4%	1%	-7%	134%	15%
CaixaBank	-17%	-21%	-8%	-9%	0%	1%	18%	5%	24%
BBVA	-2%	-2%	3%	2%	0%	1%	2%	39%	12%
Bankia	-17%	-18%	-12%	-15%	-1%	4%	-14%	3%	6%
Banco Sabadell	-5%	-6%	1%	0%	2%	1%	-2%	136%	11%
Bankinter	0%	-13%	13%	19%	12%	-5%	6%	25%	18%
Cajamar	-35%	-28%	-4%	-1%	8%	-3%	-9%	2%	23%
Unicaja Banco	-13%	-13%	-1%	0%	5%	-1%	-5%	9%	21%
Ibercaja	-10%	-9%	-1%	0%	-2%	-1%	1%	-15%	18%
Kutxabank	-29%	-11%	-2%	4%	5%	-6%	-1%	96%	37%
Liberbank	-17%	-12%	7%	12%	10%	-4%	2%	2%	12%
Abanca	-22%	-29%	-7%	-5%	6%	-1%	-11%	9%	41%

La pandemia ha afectado sustancialmente a la economía española, sufriendo una caída del PIB del 11%, uno de los mayores retrocesos de nuestro entorno; provocado, principalmente, por el largo confinamiento sufrido, así como el peso que tiene el sector servicios dentro de nuestro tejido empresarial.

En cuanto a los datos de desempleo, España continúa teniendo una de las tasas de desempleo más altas de su entorno, situándose por encima del 16%. Dicha tasa podría verse afectada como consecuencia de la pandemia y, una vez se eliminen las medidas de contención implantadas por el gobierno, podríamos enfrentarnos ante quiebras empresariales que se traduzcan en mayor desempleo.

En relación al volumen de NPLs, España se sitúa en el tercer puesto de la Unión Europea, sólo por detrás de Francia e Italia; y cuenta con un ratio de NPLs del 4,5%. En cuanto a la distribución de los NPLs, el segmento residencial sigue siendo el que mayor peso tiene, perteneciendo más de la mitad de los préstamos a este segmento. Adicionalmente, dicho stock, podría verse incrementado con el fin de las moratorias; lo cual provocaría que las entidades bancarias tuvieran que realizar fuertes esfuerzos para continuar reduciendo el ratio de NPLs, previéndose que la actividad de venta de carteras incremente su actividad a lo largo de los próximos meses.

Fuente: informes anuales de las entidades financieras (consolidados 2020).



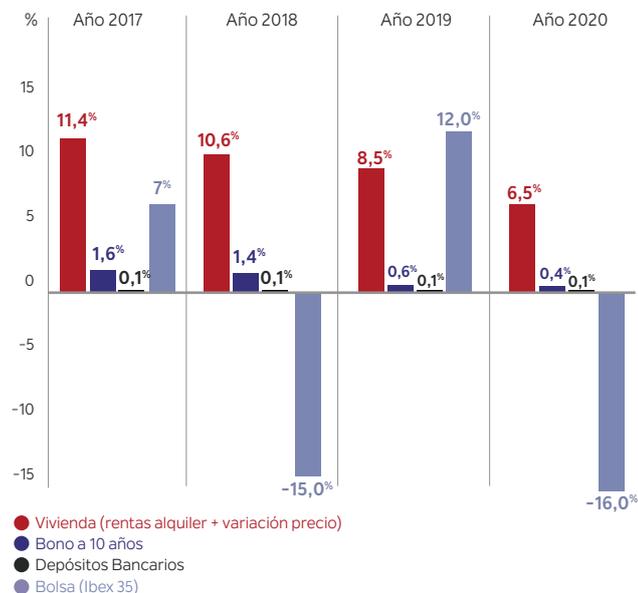
2

Situación actual en España

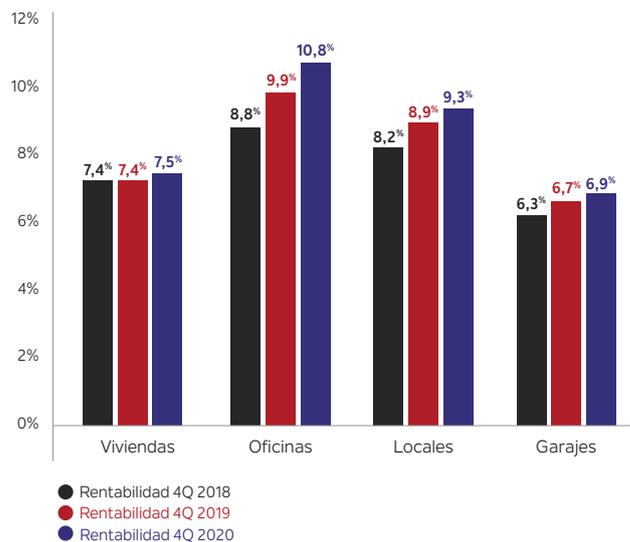
El año 2020 ha estado marcado por los efectos de la pandemia del COVID-19, destacando una caída histórica del PIB. En cuanto al precio de la vivienda, tras las caídas recogidas en 2020, en la mayoría de provincias, comienza a situarse a niveles precovid o superiores.

Indicadores de entorno de mercado

Evolución de las rentabilidades en inversiones alternativas



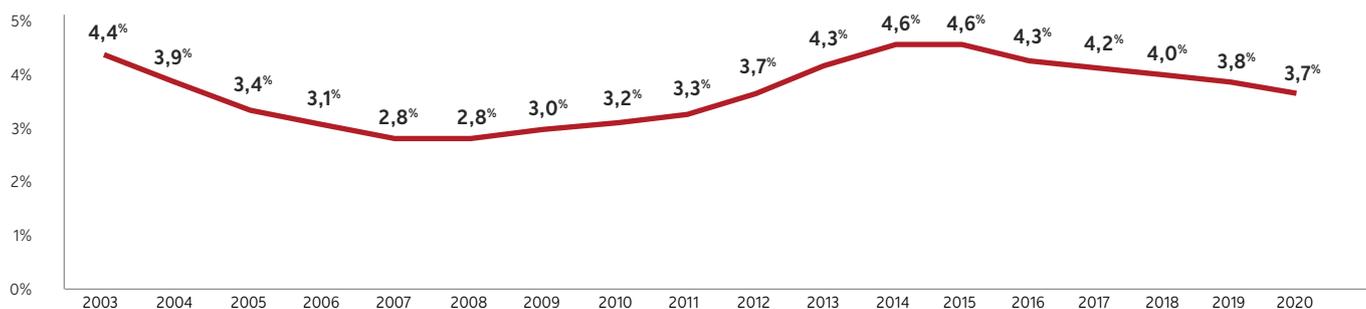
Rentabilidad media del alquiler



Fuente: www.idealista.com

Fuente: Banco de España, datos cierre 2019.

Rentabilidad bruta del alquiler

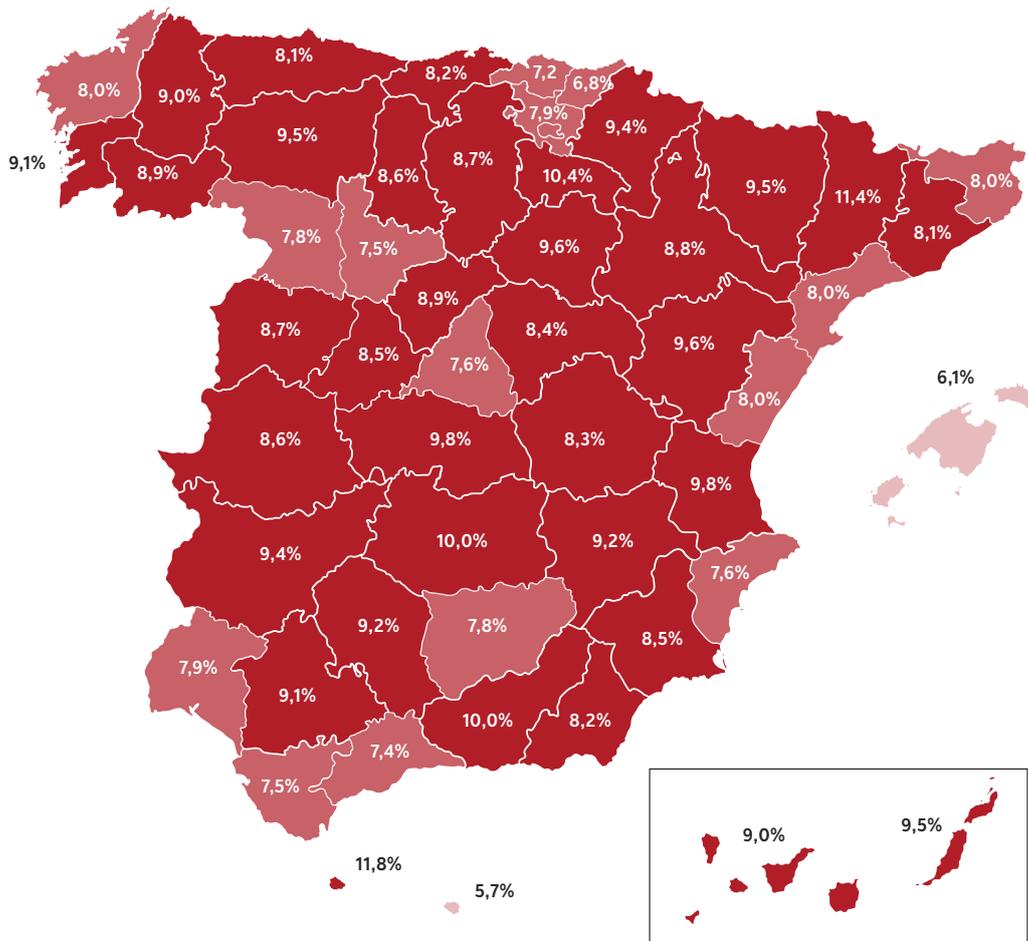


El año 2020 ha estado marcado por los efectos de la pandemia del COVID-19. Al cierre del año, nuestro país registró una caída histórica del PIB del 11%. Otro dato preocupante ha sido el desempleo ya que, a pesar de las medidas adoptadas para detener la destrucción de empleo, entre las que destacan los ERTE en los que se encontraron más de 3 millones de trabajadores, la tasa de desempleo sigue situándose en un 16%, una cifra muy superior a la media de la eurozona. En cuanto a la deuda pública, la misma alcanzó su máximo histórico, situándose en un 114,1% del PIB. Los mercados financieros, por su parte, cerraron el año con una caída del 15,5%, la mayor desde el año 2010.

Sin embargo, en el presente año, la economía comienza a recuperarse y se estima que se cerrará el año 2021 con un crecimiento del PIB que se sitúe entre el 6% y el 7%. El empleo también ha comenzado la senda recuperatoria, habiéndose recuperado el 90% de los puestos que se vieron afectados por la pandemia. El consumo, por su parte, ha crecido en un 6% en el primer trimestre del año y un 20% en el segundo trimestre. Finalmente, los mercados financieros han sufrido fuerte subidas en el primer semestre, situándose el IBEX a cierre de este periodo en 8.915 puntos, lo que supone un incremento del 10,4%.

Fuentes: Banco de España, datos cierre 2020.

Rentabilidad por compra de una vivienda para alquilar. Datos del mes de septiembre en las capitales de provincia



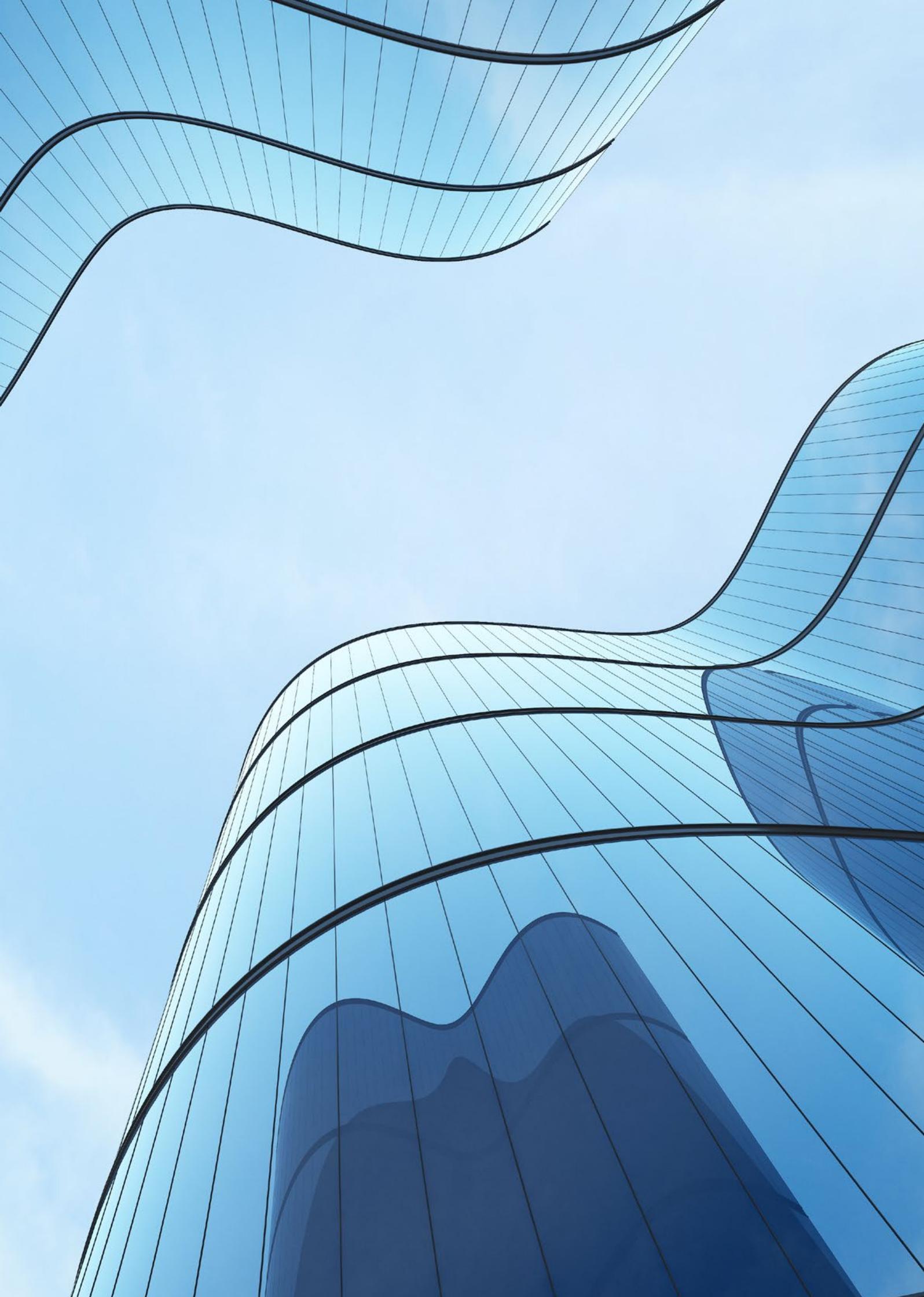
Rentabilidad por compra de una vivienda para alquilar

- Más del 8%
- 6,5% a 8%
- 5% a 6,5%

Con el inicio de la pandemia, debido al impacto en la demanda así como en el incremento de la oferta por la incorporación al mercado de gran parte de los inmuebles destinados a alquiler vacacional, se preveía una caída generalizada del precio de la vivienda. No obstante, con los datos a cierre de ejercicio, vemos que, a pesar de haber tenido el mayor desplome en número de transacciones de la última década, el precio de la vivienda ha crecido de media un 2,1%; lo que supone el séptimo año de incremento de precios. Es cierto que dicho incremento supone una moderación en el ritmo de crecimiento respecto a años anteriores donde se veían incrementos interanuales que se situaban en torno al 10% pero, la realidad es que no se han cumplido las previsiones de caídas que se estimaban al inicio de la pandemia.

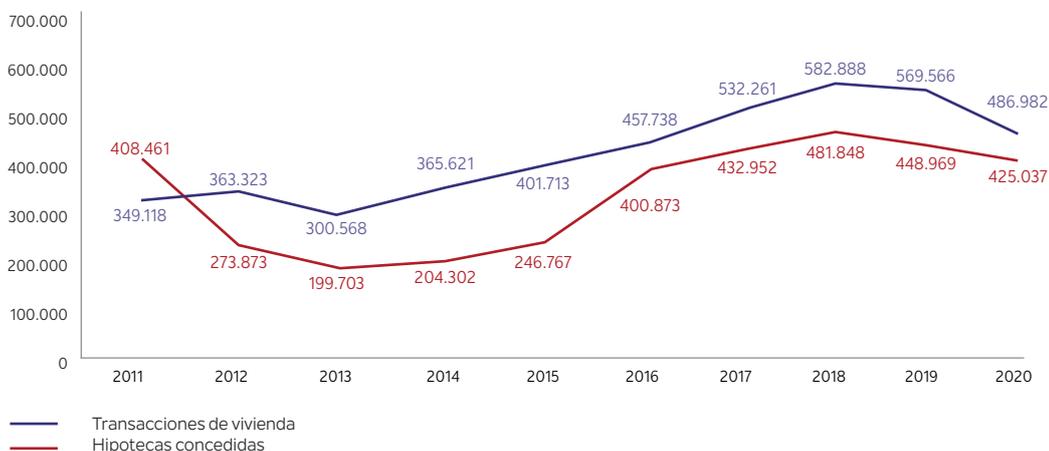
En cuanto al precio del alquiler, sí que se está viviendo una tendencia bajista tras haber vivido tres años de precios máximos. En mercados tensionados durante los últimos periodos, como Barcelona, Madrid, Valencia o Sevilla, se están viendo caídas que se sitúan en torno al 10% provocado, principalmente, por la previsión de pérdida de capacidad económica por parte de los arrendatarios, así como el incremento de la oferta por parte inmuebles con destino turístico que, al contrario del caso de las compraventas, se han incorporado a la oferta de vivienda en alquiler.

Fuente: expansión.com, Tinsa (Tasaciones de Inmuebles), Colegio de Registradores, www.fotocasa.com e INE (Instituto Nacional de Estadística).



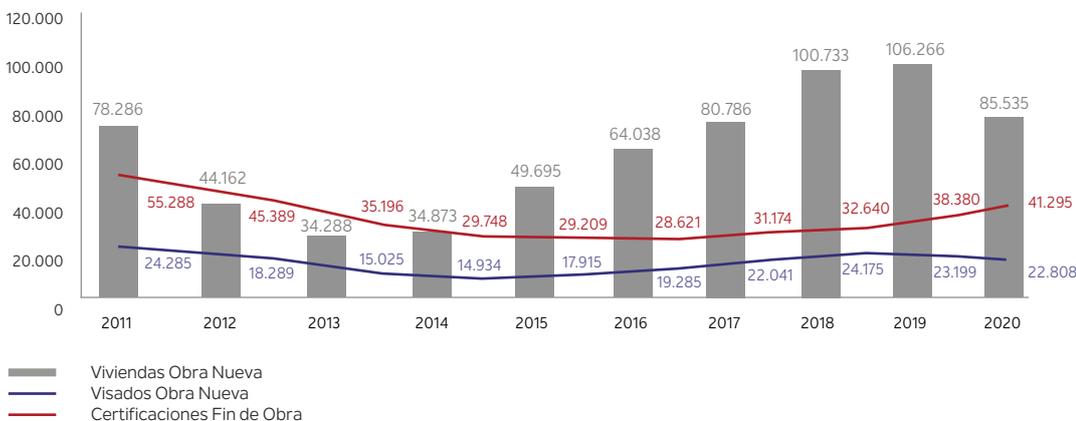
Evolución de los indicadores de oferta y demanda

Evolución transacciones - Hipotecas



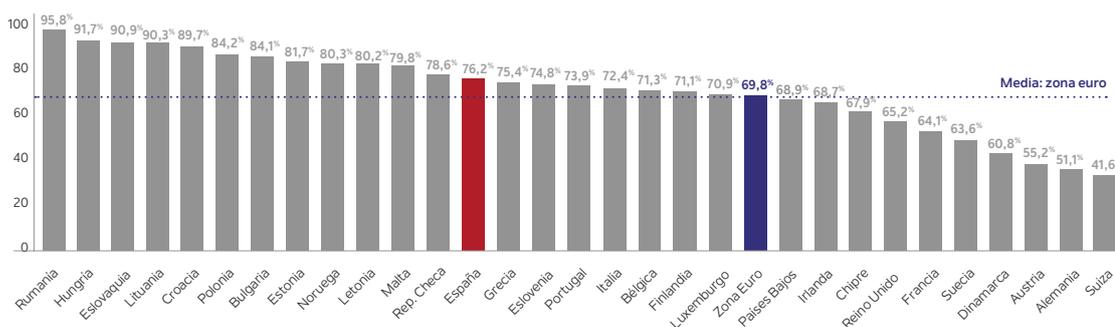
Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística) y Ministerio de Fomento. Datos a cierre 31 de diciembre de 2020.

Viviendas iniciadas



Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística) y Ministerio de Fomento. Datos a cierre 31 de diciembre de 2020.

Viviendas propiedad en España vs Europa



Fuente: Eurostat año 2020.

Tras la caída sufrida por la pandemia, en el año 2021 estamos sufriendo una fuerte recuperación en el número de transacciones y concesión de hipotecas. En julio del presente año, hemos visto un crecimiento interanual de las compraventas de casi el 23% y de la concesión de préstamos cercana al 49%.

Las Comunidades Autónomas que mejor comportamiento han sufrido en número de transacciones inmobiliarias, se encuentran Cantabria (55%), La Rioja (43%) y Cataluña (40%); mientras que las que más han incrementado la firma de hipotecas han sido Cataluña (82%), Cantabria (79%) y Comunidad Valenciana (62%).

Si analizamos cuántas compraventas de vivienda fueron financiadas mediante hipoteca, la cifra se sitúa en un 52% de las transacciones; teniendo un LTV medio del 73%.

Viendo la tendencia del mercado en cuanto a preferencia de vivienda en propiedad o en alquiler, vemos que España, a pesar de haber vivido una disminución en los últimos años, sigue situándose por encima de la media los países de la Zona Euro en cuanto a viviendas en propiedad se refiere, con un 76,2% de viviendas en propiedad; situándose por encima de países de nuestro entorno como Portugal (73,9%), Italia (72,4%), Reino Unido (65,2%), Francia (64,1%) o Alemania (51,1%).

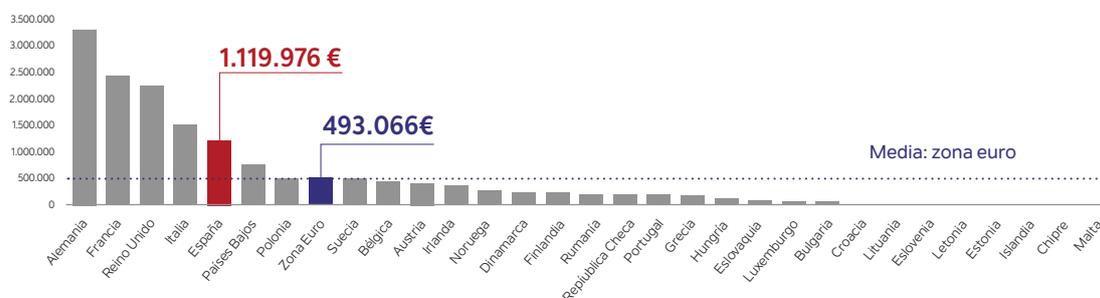
Posicionamiento de España respecto a la media europea

El PIB de la Unión Europea, como hemos visto, ha sufrido una fuerte caída en el año 2020 como consecuencia de la pandemia del COVID-19. No obstante, a pesar de las caídas generalizadas, es preciso destacar que España sigue ocupando la quinta posición de la zona Euro en cuanto a PIB se refiere. No obstante, si analizamos el PIB per cápita, vemos un claro retroceso de posiciones de nuestro país, que en 2020 ha visto cómo le superaban territorios como Lituania, República Checa o Chipre. En el último año, el PIB per cápita de España se situó en el 86% de la media de la UE frente al 91% del año 2019.

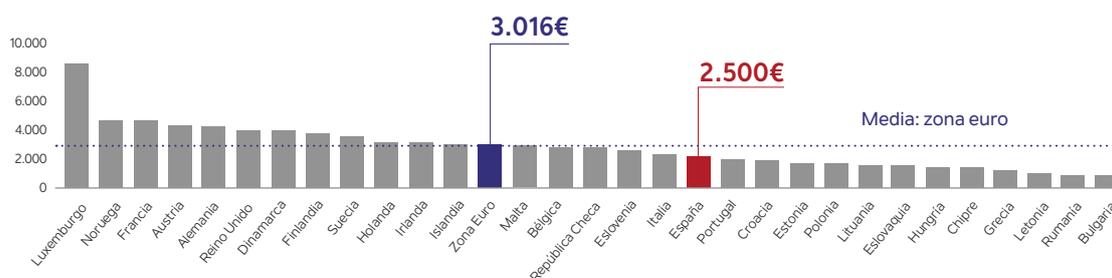
Sobre el precio de la vivienda, todos los países de la zona Euro han experimentado un crecimiento respecto al año anterior, a excepción de Chipre donde se recoge un descenso del 5,8%. Los países que mayor incremento han obtenido son Luxemburgo (18%), Dinamarca (15%) y Lituania (12%). En nuestro país, aún seguimos teniendo precios por debajo de la media de nuestro entorno, teniendo un menor crecimiento que los mismos. Si analizamos los datos trimestrales de los meses de enero a marzo, observamos un incremento de un 0,4% en España, frente a un 1,3% medio de la eurozona.

En relación a los datos de paro, España sigue presentando cifras preocupantes en este sentido, alcanzando un 16,2% de tasa de paro, la mayor de la zona euro junto a Grecia. Dicha cifra se encuentra muy alejada de la media de la zona euro, que se sitúa en un 8,3%.

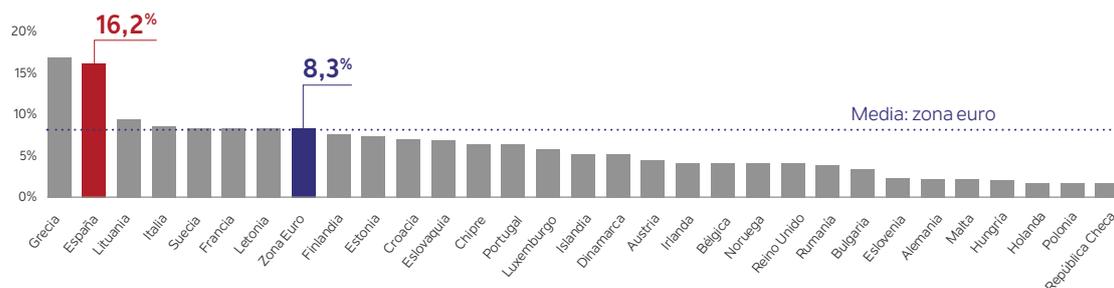
PIB 2020 (Millones €)



Precio medio de la vivienda (2020)

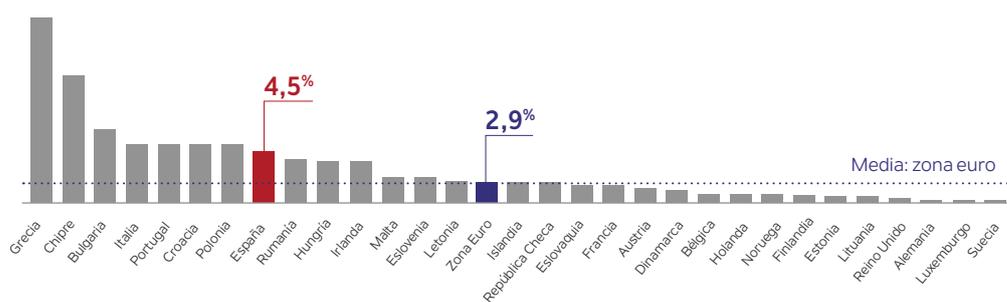


Tasa de paro (2020)



Fuente: Datos macro, Eurostat, información de prensa y plataformas inmobiliarias

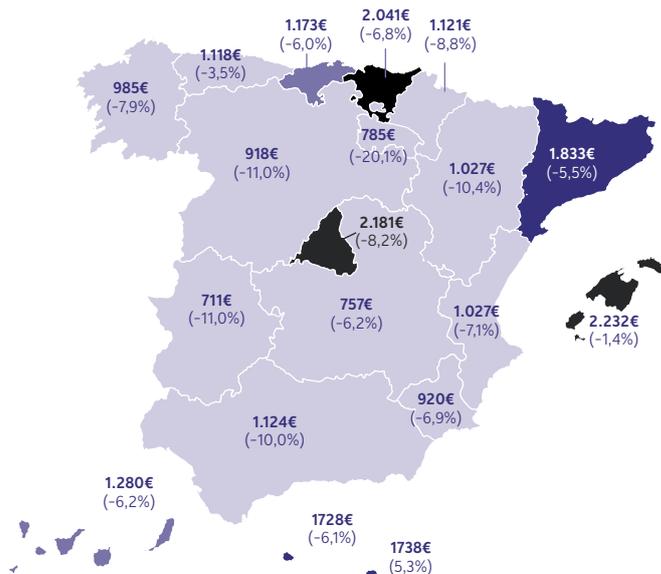
Ratio NPLs (2020)



Fuente: EBA (European Banking Authority), Eurostat, información de prensa y plataformas inmobiliarias.

Mapas de calor

Precio medio de la vivienda por CC.AA, año 2020 (€/m²)



Precio medio compra vivienda, diciembre 2020 (variación en % respecto a 2019)

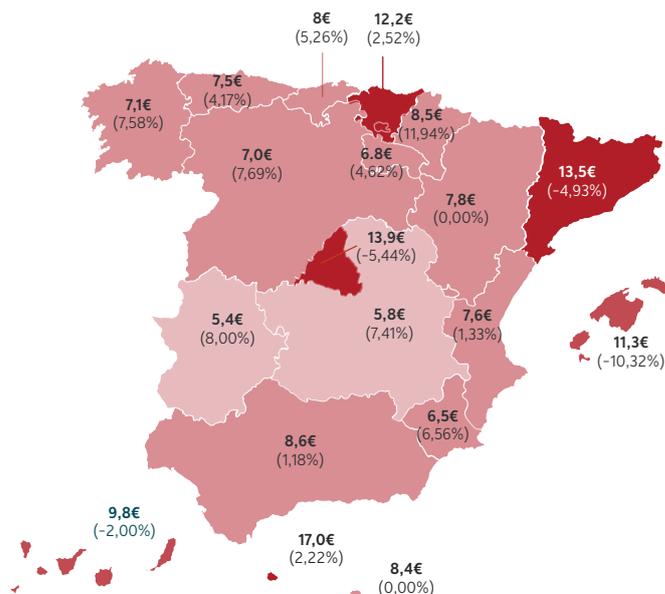
Promedio España: 1.300€/m² (-6,57%)

Variación del promedio del año anterior al incluir Ceuta y Melilla

Precios medios de compra €/m²

- 1.886 - 2.465 €
- 1.509 - 1.885 €
- 1.132 - 1.508 €
- 754 - 1.131 €

Precio del alquiler por CC.AA, año 2020 (€/m²)



Precio medio alquiler vivienda, diciembre 2020 (variación en % respecto a 2019)

Promedio España: 9,11€/m² (2%)

Precios medios de alquiler €/m²

- 12-15 €
- 9-12 €
- 6-9 €
- 4-6 €

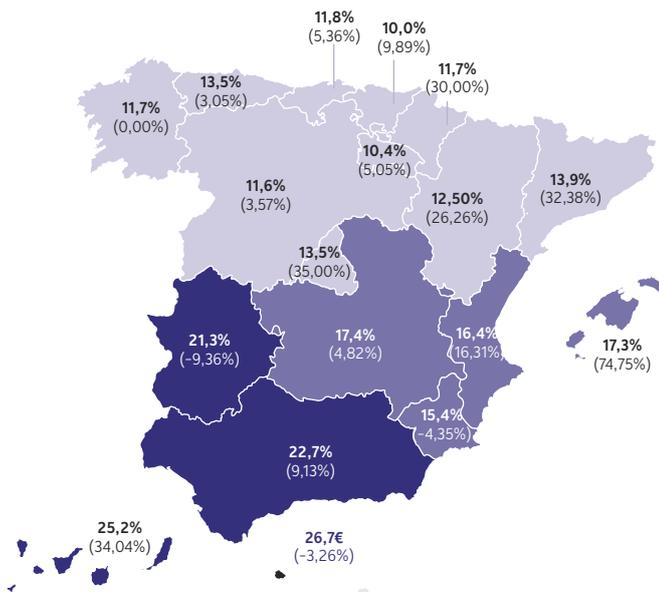
En relación al ranking de precios de vivienda por Comunidad Autónoma del año 2020, vemos que la que mayor precio sigue presentando es Madrid, con 2.181€/m². La que menor precio presenta, por su parte, es Extremadura, situándose en torno a los 700€/m².

Si analizamos el precio de las ciudades, con datos de 2021, el liderato lo ocupa San Sebastián (3.947€/m²), Barcelona (3.309€/m²) y Madrid (3.097€/m²); mientras que la ciudades más baratas, en este sentido, son Lugo (881€/m²), Soria (930€/m²) y Palencia (932€/m²).

Respecto a los precios de alquiler se refiere, vemos un comportamiento bastante similar al del precio de la vivienda siendo la Comunidad de Madrid, País Vasco, Cataluña y Baleares las que mayor precio presentan superando ampliamente la media nacional, que se sitúa en 9,11€/m².

Fuentes: Ministerio de Fomento, INE (Instituto Nacional de Estadística), www.datosmacro.com, www.idealista.com y Tinsa (Tasaciones de Inmuebles).

Tasa de paro por CC.AA, año 2020



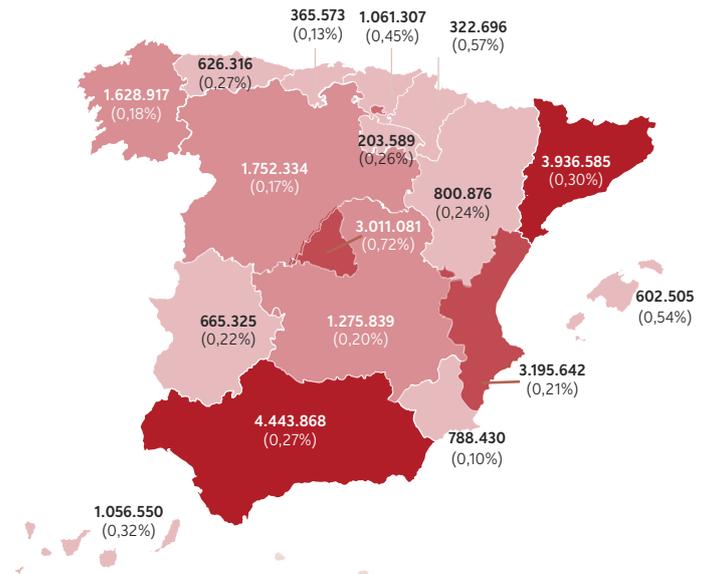
Tasa de paro diciembre 2020
(Variación en % respecto a 2019)

Tasa de paro España: 16,20% (16,05%)

Tasa de paro



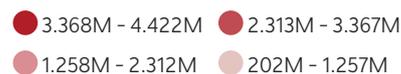
Stock de viviendas por CC.AA, año 2019



Stock viviendas dic 2019
(Variación en % respecto a 2018)

Promedio España: 1.432,062 (0,3%)

Stock viviendas



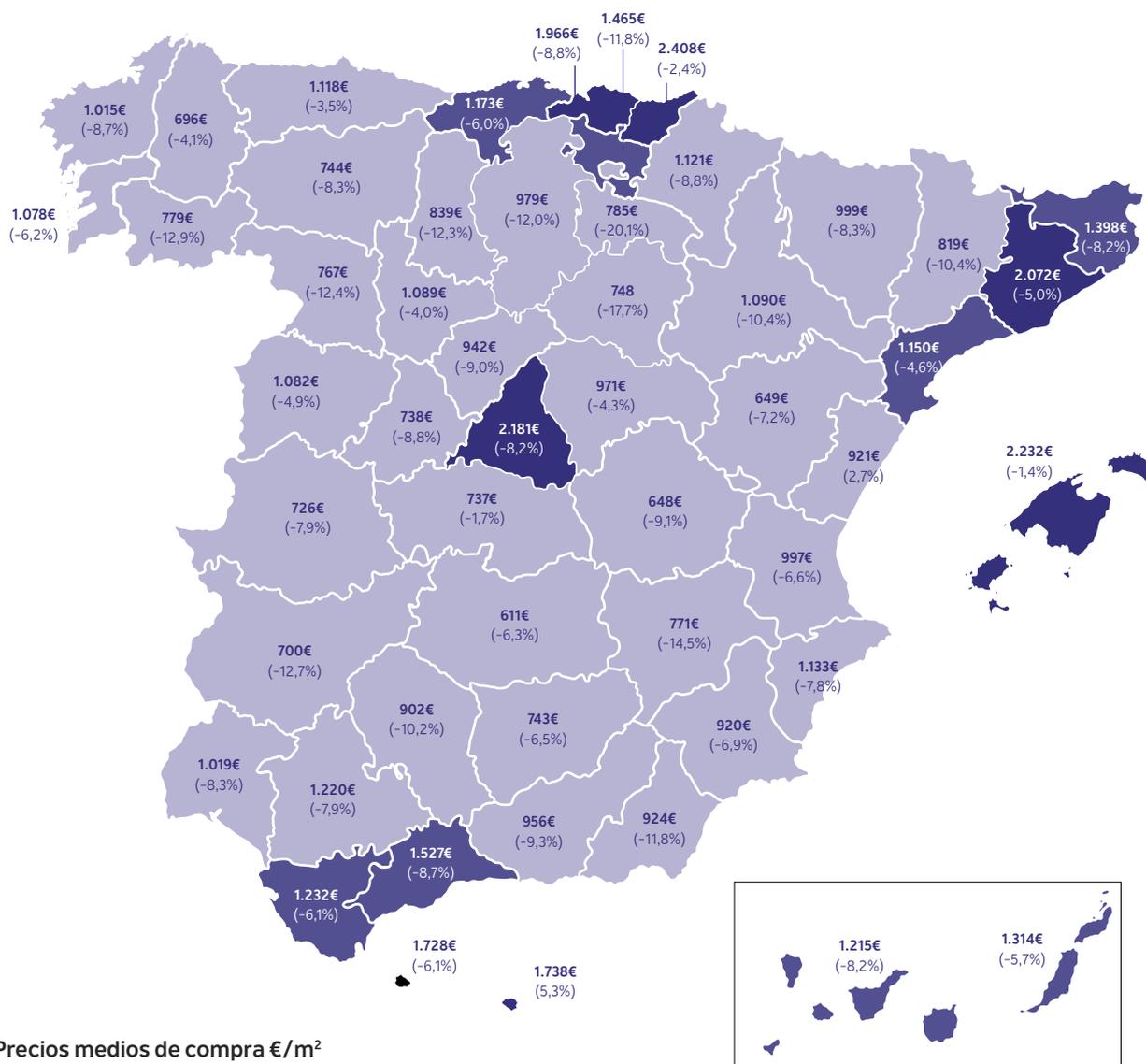
Con todo ello, vemos que la inversión en vivienda para poner en producción sigue siendo rentable en nuestro país. En 2020, en nuestro país, la vivienda tuvo una rentabilidad media del 6,6%. En cuanto a las comunidades que mayor rentabilidad ofrecen, destacan Navarra, Murcia y Comunidad Valenciana, y las menos rentables País Vasco, Galicia o Islas Baleares. En el caso de las Islas Baleares, es preciso destacar que ha pasado de ser la segunda comunidad más rentable para realizar este tipo de inversiones, durante los años de burbuja inmobiliaria, a ocupar el último lugar en 2020 principalmente por el impacto que ha tenido la pandemia y la disminución de la demanda como consecuencia de la contracción de la oferta laboral.

Además, debemos tener en cuenta el heterogéneo comportamiento de las inversiones inmobiliarias ya que dentro de una misma zona, se pueden dar diferentes rentabilidades, en función de cómo hayan evolucionado los precios de vivienda y el alquiler, los cuales pueden sufrir distintos comportamientos dentro de una misma zona. Por ejemplo, en el caso de Madrid las zonas más rentables son Puente de Vallecas (7,3%), Villaverde (7%) y Usera (6,6%); y las que menor rentabilidad ofrecen son Salamanca (3,4%), Chamartín (3,6%) y Chamberí (3,7%).

Fuentes: Ministerio de Fomento, INE (Instituto Nacional de Estadística), www.datosmacro.com, www.idealista.com y Tinsa (Tasaciones de Inmuebles).

Zoom indicador precio medio de la vivienda por CC.AA/provincia

Precio medio compra de la vivienda, septiembre 2020
(variación % con respecto a diciembre 2019).



Precios medios de compra €/m²

- 1.718 - 2.291€
- 1.146 - 1.717€
- 573 - 1.145€

Fuente: Tinsa (Tasaciones de Inmuebles y Plataformas Inmobiliarias).

Ranking del Precio Medio de Compra
por CC.AA, 4T 2020

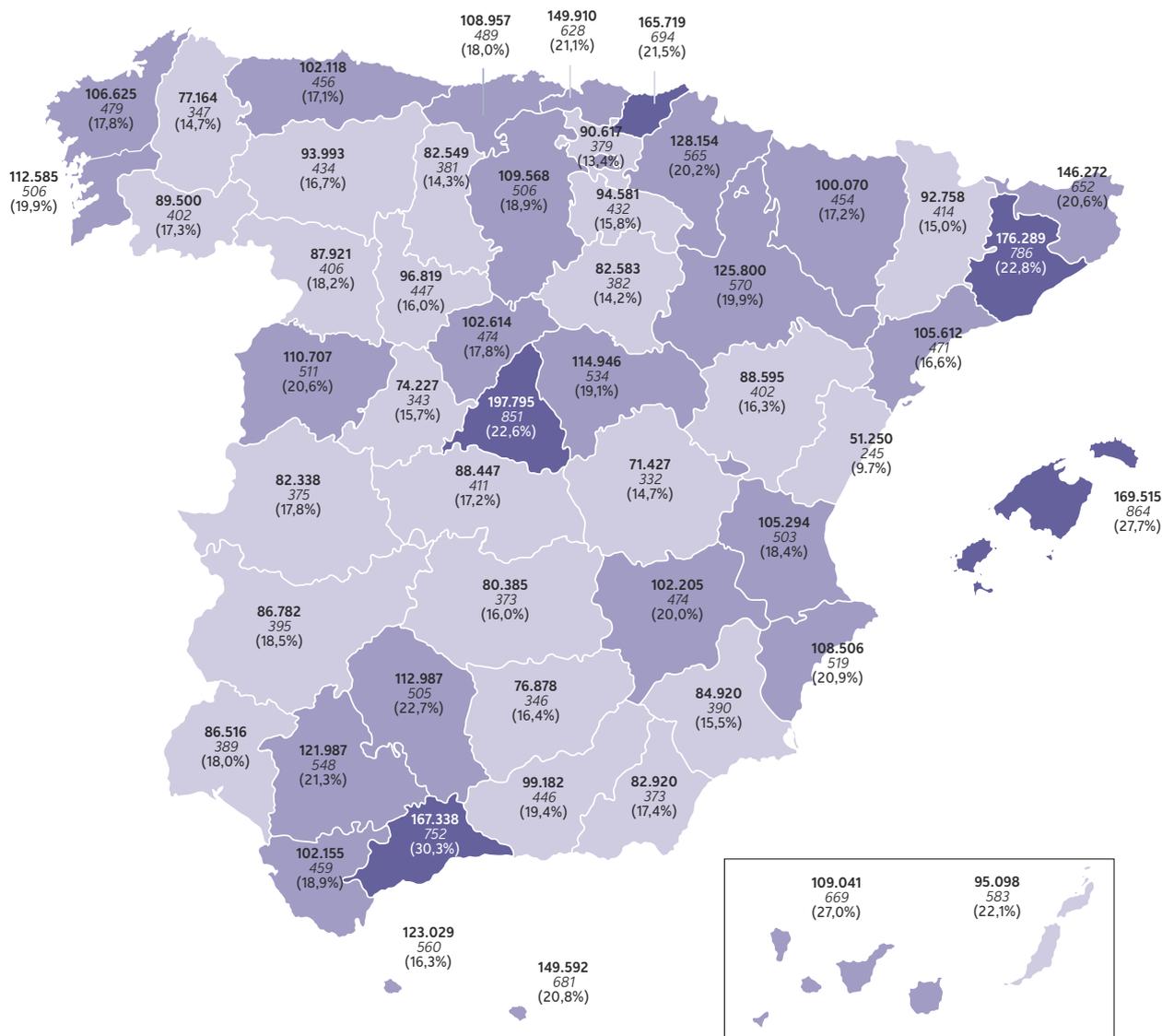


Ranking del Precio Medio de Compra
por provincia, 4T 2020



En relación al esfuerzo salarial para adquirir vivienda en propiedad, es decir, el peso que tiene el pago de la cuota de la hipoteca, las provincias que requieren mayor esfuerzo son Málaga (30,3%), Islas Baleares (27,7%) y Santa Cruz de Tenerife (27%). Las que menor esfuerzo presentan, por su parte, son Castellón (9,7%), Álava (13,4%) y Soria (14,2%).

Indicadores financieros respecto a la vivienda en España



Valor medio
mensualidad media
Esfuerzo financiero

Variación del precio de la vivienda

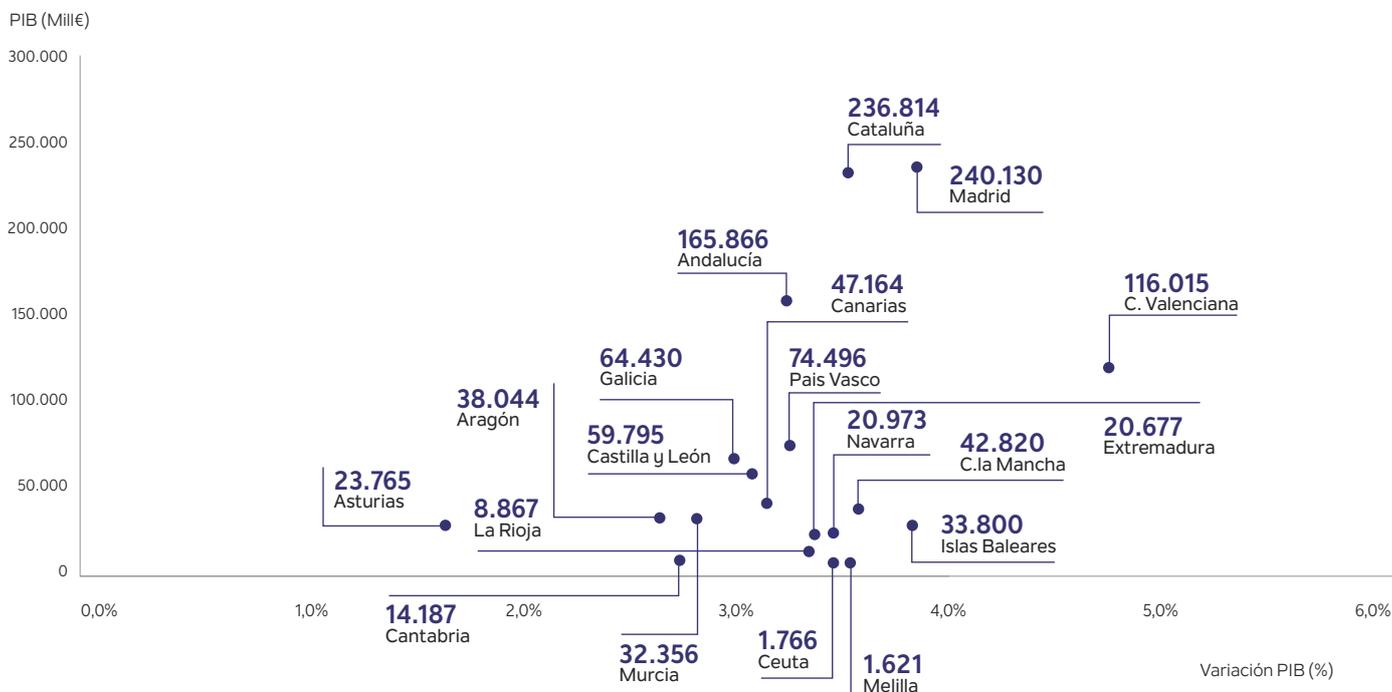
- 150,000 a 190,000
- 100,000 a 150,000
- 60,000 a 100,000

Fuente: Tinsa – Tasaciones de Inmuebles y Plataformas Inmobiliarias.

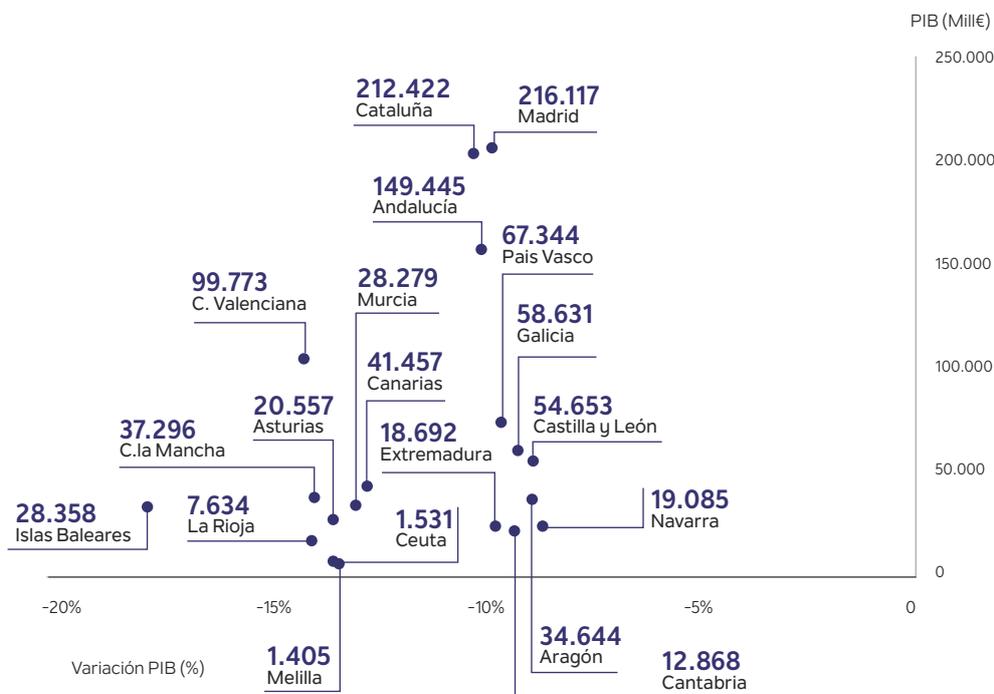


Indicadores con mayor dispersión 1/2

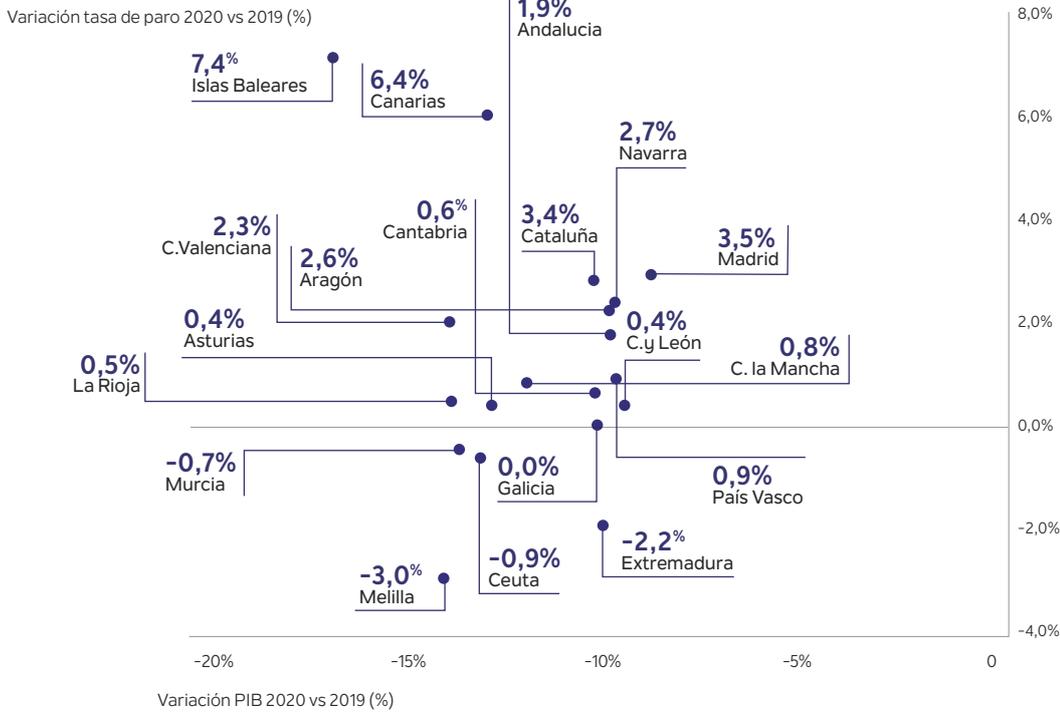
PIB por CC.AA, año 2019



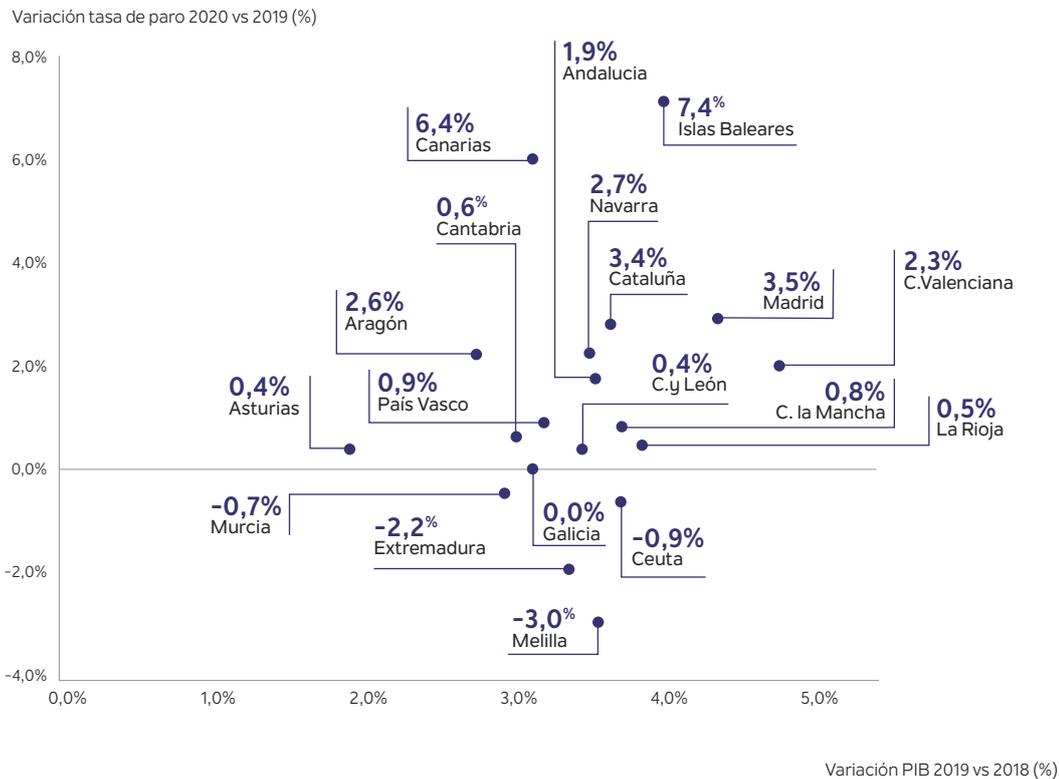
PIB por CC.AA, año 2020



Tasa de Paro por CC.AA, año 2020 4T



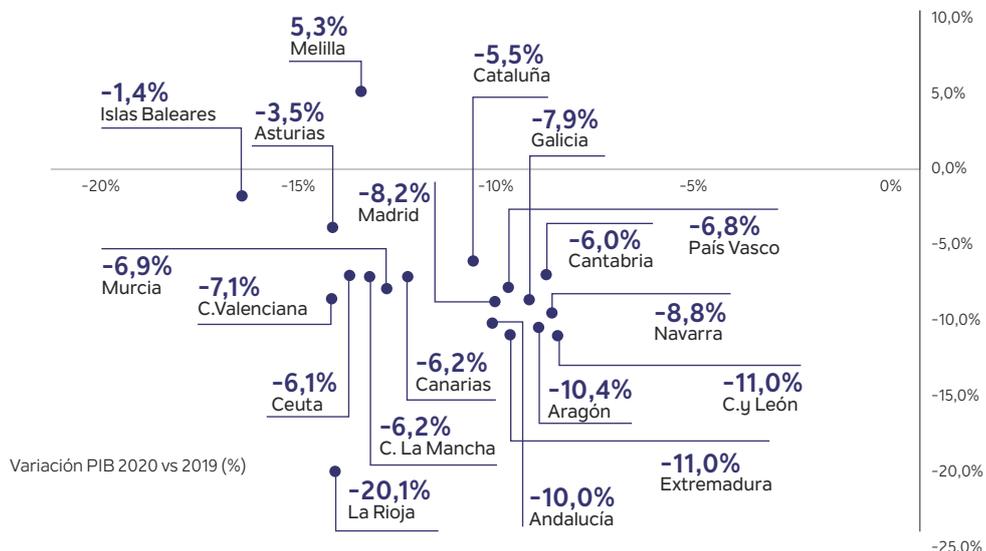
Variación Tasa de Paro por CC.AA, año 2020 4T



Indicadores con mayor dispersión 2/2

Precio medio de compra de la vivienda por CC.AA (2020)

Variación precio medio compra vivienda (2020 vs 2019)

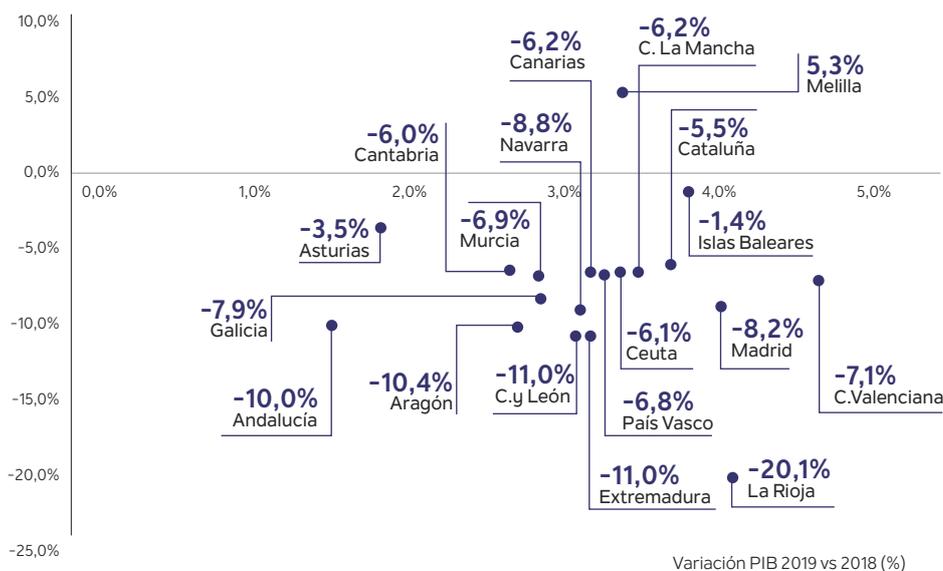


Fuente: Tinsa (Tasaciones de Inmuebles e Idealista).

Fuente: Datos Macro (INE)

Variación precio medio compra de la vivienda por CC.AA, año 2020

Variación precio medio compra vivienda (2020 vs 2019)



Fuente: Tinsa (Tasaciones de Inmuebles e Idealista).

Fuente: Datos Macro (INE)

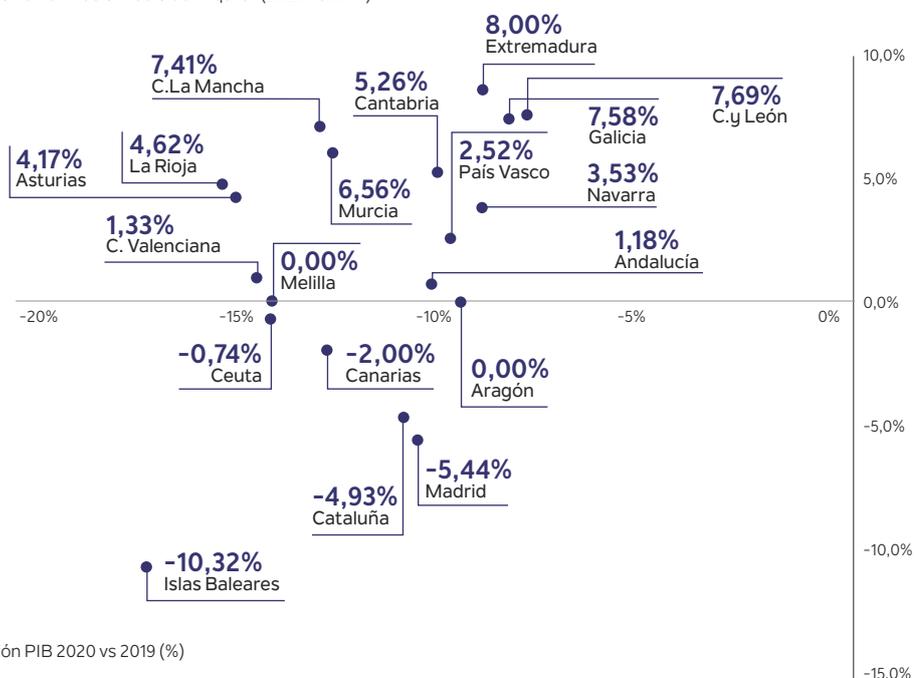
Analizando los datos de PIB y variación del mismo a lo largo del pasado año, vemos que las Comunidades Autónomas que mayor reducción porcentual del PIB presentan se corresponden con aquellas que tienen un PIB inferior a 50.000M€. En cuanto a aquellas con un mayor PIB, es decir, Madrid, Cataluña y Andalucía, han presentado una reducción del PIB similar que se sitúa en torno al 10%.

En relación a los datos de paro, vemos que aquellas Comunidades Autónomas en las que el turismo es uno de los principales creadores de empleo, han presentado mayores variaciones en tasas de desempleo ya que, debido a las medidas adoptadas como consecuencia del COVID-19, este sector se ha visto fuertemente castigado. Excluyendo a este sector, que tiene un impacto directo y resulta ser además muy estacional, aún no se refleja cuál ha sido el efecto de la pandemia en el empleo. Las medidas de contención, entre las que destacan los ERTES y las moratorias a las empresas, provocan que dicho dato no refleje la realidad laboral y económica de las compañías, por lo que se prevé que en los próximos meses se vean incrementos en la mayoría de las Comunidades.

Sobre la variación en los costes del precio de compraventa y alquiler, comparado con variación del PIB, vemos un comportamiento totalmente diferente entre ambos mercados, viendo en el caso de precio de venta caídas generalizadas en todas las Comunidades Autónomas mientras que en el caso del alquiler, los precios se mantienen estables o aumentan, a excepción de aquellas Comunidades Autónomas más castigadas por el alquiler vacacional.

Precio medio del alquiler por CC.AA (2020)

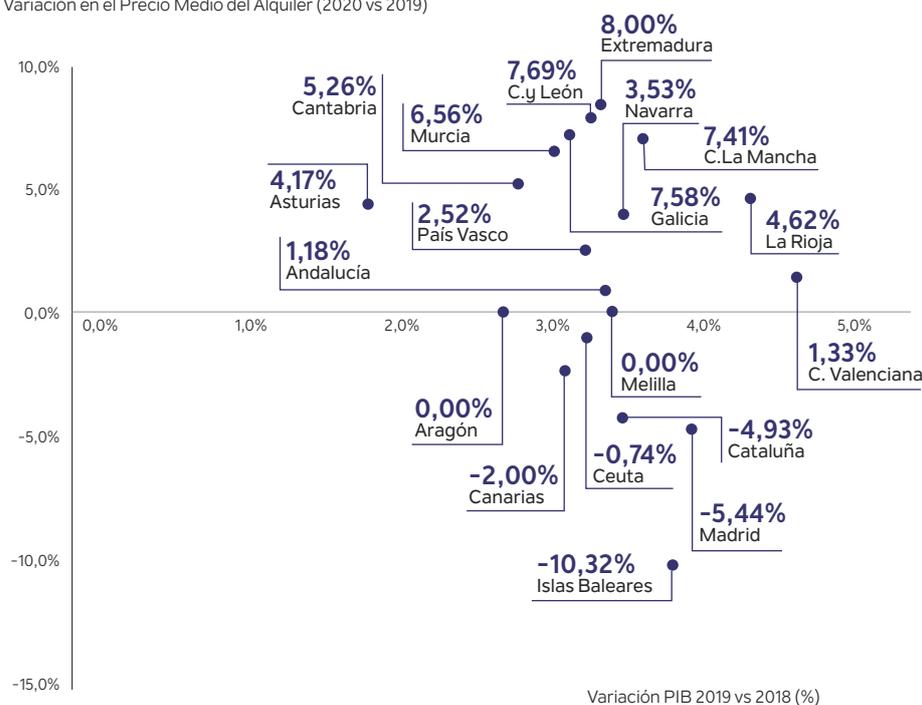
Variación en el Precio Medio del Alquiler (2020 vs 2019)



Fuente: Tinsa (Tasaciones de Inmuebles e Idealista).

Variación Precio medio alquiler de la vivienda por CC.AA, año 2020

Variación en el Precio Medio del Alquiler (2020 vs 2019)



Fuente: Tinsa (Tasaciones de Inmuebles e Idealista).



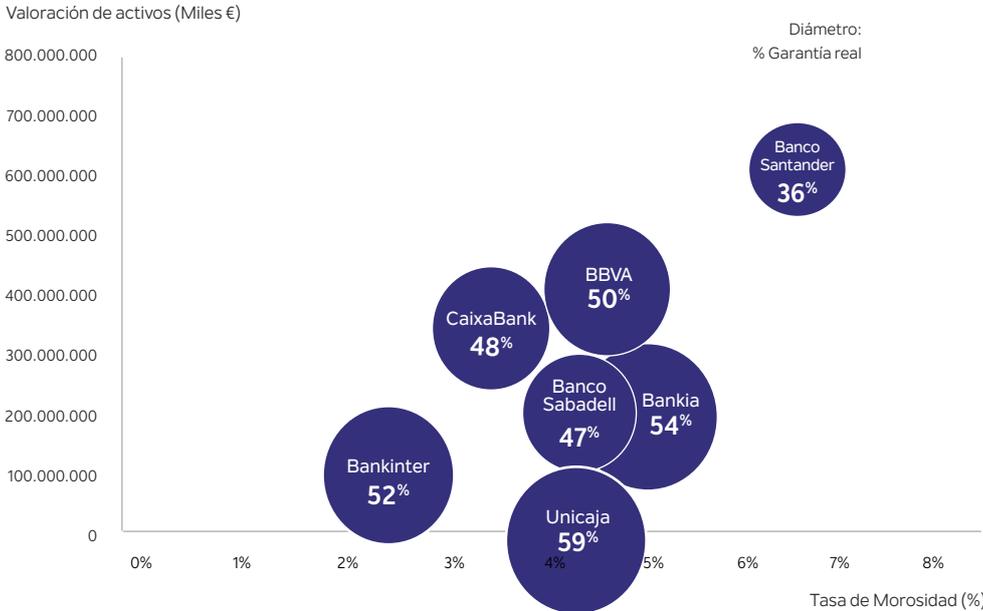
3

Tenedores de Activos

La banca continua con su actividad desinversora, especialmente de NPLs; a la vez que comienza a impulsarse las transacciones en el mercado secundario.

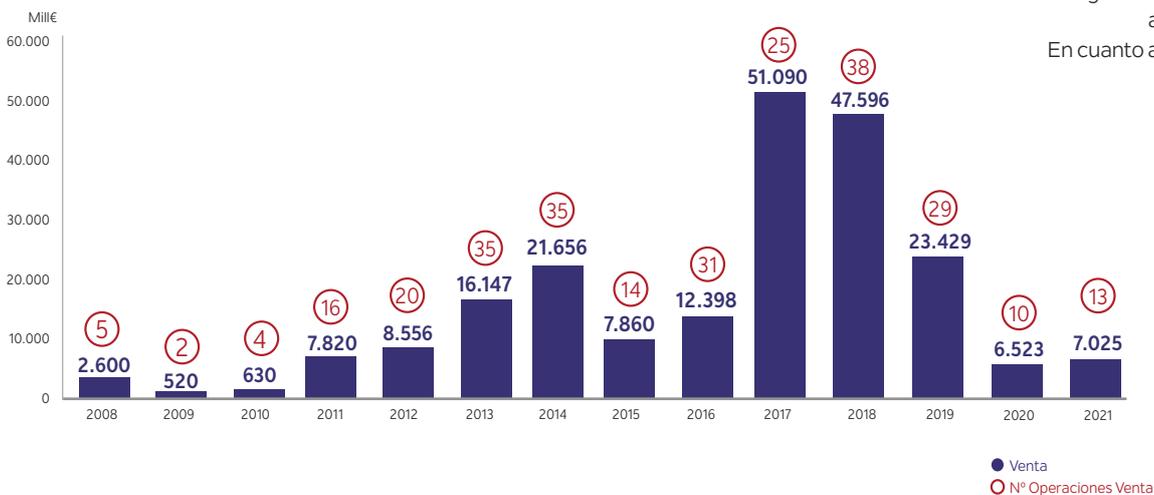
Entidades financieras

Posicionamiento de las principales entidades financieras (2020)



Fuente: informes de cuentas anuales 2020 y fuentes públicas.

Evolución venta de carteras de entidades financieras en España (Mill€)



*Los datos de 2021 son a cierre del 1º Semestre.

**Se ha realizado un ajuste en las transacciones de ejercicios previos, de forma que la cartera se imputa al año del signing de la misma.

Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y de los informes:

Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs - FY20 y 21.

Como se ha comentado en capítulos anteriores, la banca española ha reducido considerablemente su volumen de NPLs en los últimos años.

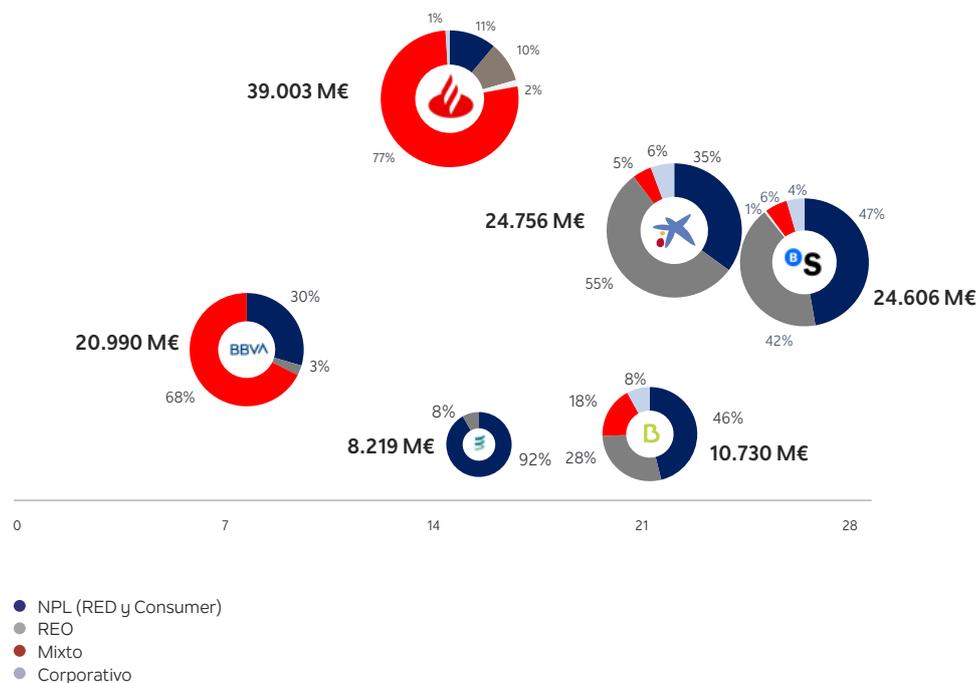
Para ello, las entidades financieras se han apoyado en ventas de carteras a fondos institucionales de forma que pudieran llevar a cabo fuertes desinversiones en un corto periodo de tiempo.

Sin embargo, a pesar de la considerable reducción de NPLs por parte de la banca española, seguimos contando con un ratio de NPLs que alcanza el 4,5%, lo cual nos posiciona por encima de la media de la eurozona. Además, debido al impacto que ha tenido el coronavirus en la economía, y a pesar de las medidas de contención llevadas a cabo por los gobiernos, una vez se eliminen las mismas, se prevé un aumento considerable de impagos. Los bancos deberán continuar con la estrategia adoptada en años pasados y seguir con los esfuerzos para reducir volumen de NPLs, obligándoles, indudablemente, a ventas de carteras. En cuanto a ventas de carteras

se refiere, en nuestro país, los años de mayor actividad fueron 2017 y 2018, con un volumen que alcanzó los 51bn€ y 52bn€. De las operaciones llevadas a cabo en estos años, es preciso destacar el *Project Quasar*, llevado a cabo por Blackstone y Banco Santander en 2017, que tuvo un volumen de 30bn€. A nivel europeo, el año de mayor actividad fue 2018, con ventas que superaron los 200bn€.

En términos agregados, la entidad financiera que mayor volumen ha vendido a través de carteras es Banco Santander con 39bn€, seguida de CaixaBank y Banco Sabadell, ambas con cifras que se sitúan en torno a los 24,5bn€.

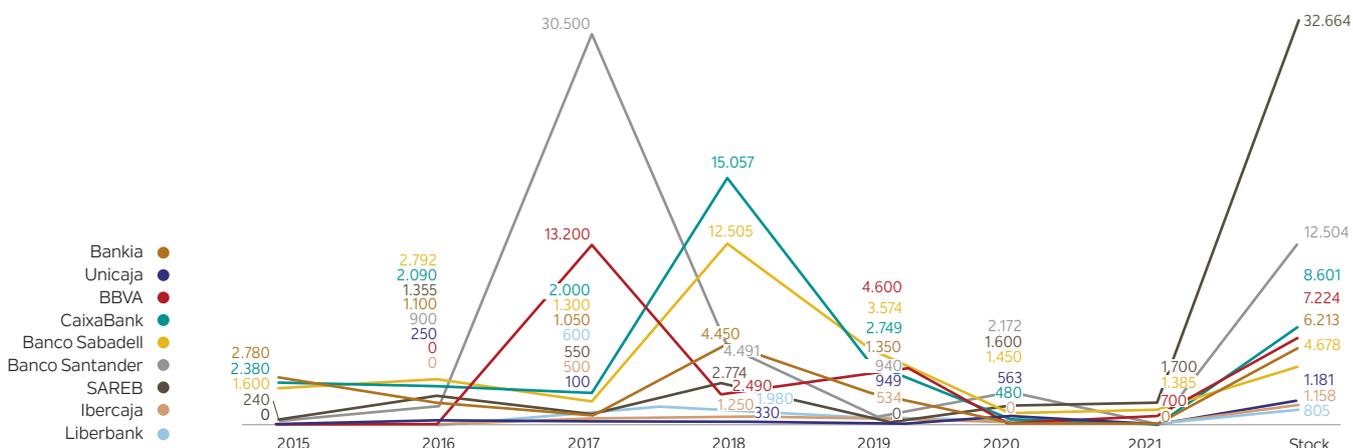
Evolución de venta de carteras en las principales entidades financieras por tipo de activo 2015 - 2021



Datos a cierre 1S 2021.
Fuente: Elaboración propia, informes anuales y de resultados de las entidades financieras, informe Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 y fuentes públicas.

Evolución de venta de carteras en las principales entidades financieras (M€)

Venta de activos (ingresos en Mill€)



Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y de los informes: Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs - FY20 y 21.

Desinversión de la banca entre los años 2015 al 2021

El presente gráfico muestra los movimientos de desinversión de activos por parte de la banca durante el periodo 2015-2021, alcanzando un importe total de 155.921M€. Según fuentes públicas, a fecha de la realización del informe, se estima un stock de 80.229M€.

Ranking de vendedores de activos

Importe activos stock (Mill€) Importe activos vendidos (Mill€) Vendedor

Importe activos stock (Mill€)	Importe activos vendidos (Mill€)	Vendedor
12.504	39.003	Santander
8.601	24.756	CaixaBank*
4.678	24.606	Sabadell
7.224	20.990	BBVA
6.213	10.730	Bankia*
32.664	8.219	Sareb
805	2.580	Liberbank*
801	2.391	ABANCA
1.158	2.284	iberCaja
1.181	2.192	Unicaja*
1.658	1.878	cajamar
ND	1.220	Popular
1073	1.162	kutxabank
1.669	930	bankinter
ND	751	EVO
ND	600	FMS Bank
ND	584	BMN
ND	500	Deutsche Bank
ND	446	EspañaDueño
ND	180	CAJA RURAL DEL SUR
ND	113	oney
ND	77	ING
ND	10.051	OTROS

Ranking de compradores de activos

Comprador Importe activos comprados (Mill€)

Comprador	Importe activos comprados (Mill€)
Blackstone	32.440
cerberus	26.813
LONE STAR FUNDS	17.070
AXACTOR	6.614
OAKTREE	5.882
intrum	5.048
CPP INVESTMENT BOARD	4.162
BainCapital	3.901
PROCOBRO	3.300
DE Shaw & Co	2.683
Deutsche Bank	2.310
Goldman Sachs	2.200
EOS	1.883
KKR	1.550
APOLLO	1.263
WATERFALL	1.050
MARATHON	1.034
LINDORFF	1.027
TILDENPARK	1.000
Aiqon	800
CABOT	780
ELLIOTT	751
Sankaty	550
CARVAL	534
GoldenTree	530
FARALLON	530
AnaCap	100
Neinor	100
OTROS	30.016

Incluye los compradores LCM Partners, Mediterráneo Vida, Testa Residential, Ellington Management, Azora, Savia Asset Management, B2 Holding, Talisman Capital.

Total de portafolios vendidos, con una concentración superior al 5%. El listado completo se puede consultar en el Anexo

*En el año 2021 se han fusionado Liberbank y Unicaja y, Bankia y CaixaBank por lo que, a partir del próximo año, se reportará la información unificada bajo los logos de Unicaja y CaixaBank.

Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y de los informes:

Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs - FY20 y 21.

Fondos de inversión

Grandes Operaciones de Carteras en España 2020 y 2021.

Comprador	Vendedor	Cartera	Tipo Activo	Año	Volumen (Mill. €)
		Atlantis	NPL	2021	ND
		Confidencial	NPL	2021	1.700
		Segura	NPL	2021	1.000
		Dakar	Mixed	2021	700
		Wave and Zenith	Mixed	2021	700
		Talos	NPL	2021	649
		Higgs	NPL	2021	600
Confidencial		Jaguar	REO	2021	500
Confidencial		Wimbledon	Other	2021	480
		Eume	Other	2021	250
Confidencial		Trevinca	NPL	2021	200
Confidencial		Confidencial	Other	2021	136
Confidencial	Titulación de activos (TDA)	Okabango	Mixed	2021	110
		Atlas	NPL	2020	1.672
		Saona	NPL	2020	1.600
		Higgs	NPL	2020	600
		Encina	Mixed	2020	563
		Aurora	NPL	2020	550
		Stamford Bridge	NPL	2020	500
		Louvre	NPL	2020	300
		Explorer	Corporate	2020	300
		Eume	NPL	2020	258
		Reig Capital Group Loan	Mixed	2020	180
Volumen total					13.548 Mill. €

Los fondos más activos en el último año



En relación a la estrategia de desinversión, en nuestro país, la principal operativa llevada a cabo ha sido la venta de carteras, de forma que la entidad financiera eliminaba su posición mientras que otros países de nuestro entorno, como Italia y Grecia, han llevado a cabo las operaciones bajo el esquema de la titulación.

Otro punto de especial relevancia es la concentración que está llevando a cabo el sistema financiero, que tiene un impacto directo en las transacciones de carteras, tanto de NPLs como de REOs, como ya ha sucedido en otras ocasiones, como en el precitado *Project Quasar*, que surgió consecuencia de la integración de Banco Popular en Banco Santander.

Adicionalmente, en los últimos meses se han comenzado a ver transacciones entre fondos de inversión, de forma que los fondos generalistas están comenzando a transaccionar con fondos especialistas parte de su cartera.

Las previsiones para los próximos meses es ver transacciones de menor volumen que las vividas los años posteriores a la crisis inmobiliaria y, en cuanto a tipología de producto se refiere, se verá un cambio respecto a la anterior crisis, en la que el negocio giraba en torno al negocio promotor por portfolios compuestos por SMEs, compañías relacionadas con el ocio y unsecured.

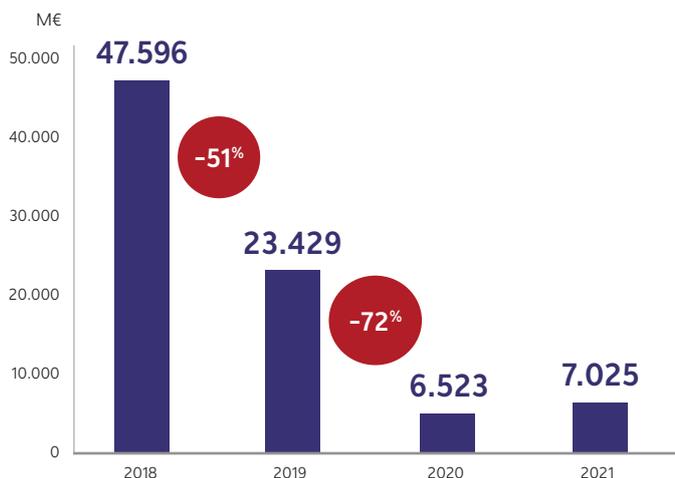
Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y de los informes:

Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs -FY20 y 21.

Fondos de inversión

Compra de carteras en España

Evolución venta de carteras en España (M€)

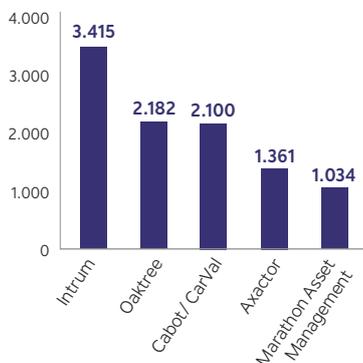


En los últimos años se ha vivido un decrecimiento en el volumen de transacciones que, como hemos visto, vivió sus mejores momentos en los años 2017 y 2018. En cuanto a los datos del 2020, la fuerte caída respecto al año 2019, se debe a la gran paralización de operaciones debido al coronavirus.

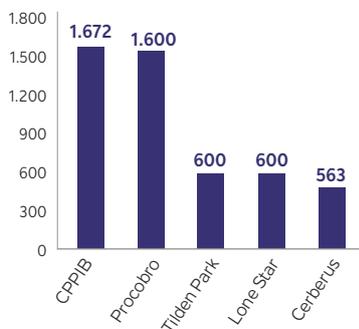
Es preciso destacar que, entre los grandes buyers, ha habido un cambio de actores respecto a los que tenían presencia en nuestro mercado en años previos siendo estos los fondos que mayores operaciones han realizado en los últimos años: Intrum, CPPIB y Procobro.

Ranking por adquisiciones de carteras en España (M€)

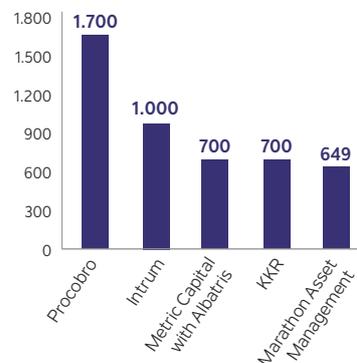
España top buyers (M€) - 2019



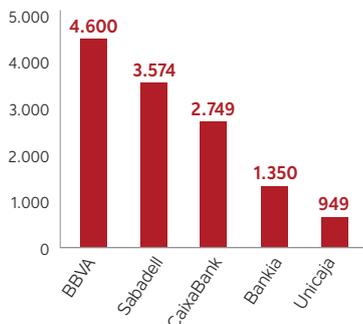
España top buyers (M€) - 2020



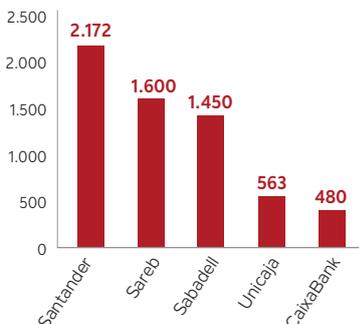
España top buyers (M€) - 2021



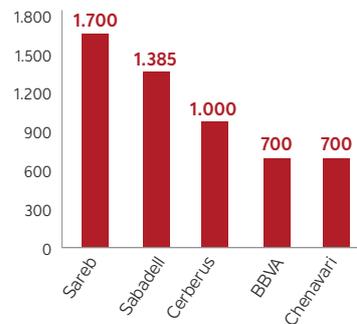
España top sellers (M€) - 2019



España top sellers (M€) - 2020



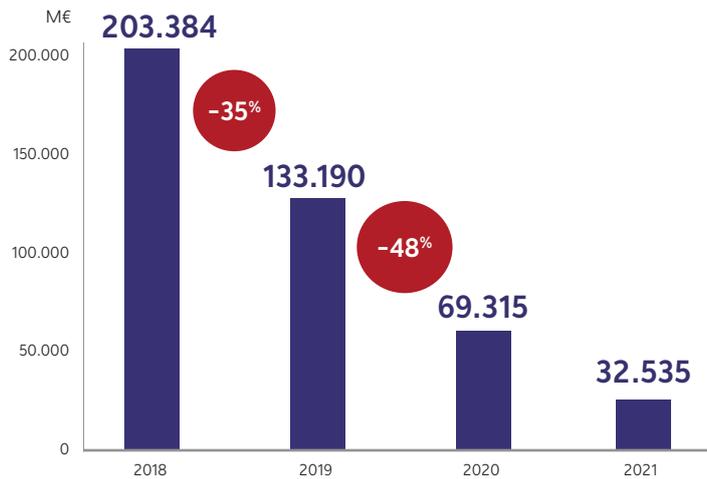
España top sellers (M€) - 2021



Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y de los informes: Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs - FY20 y 21.

Compra de carteras en Europa

Evolución venta de carteras en Europa (M€)

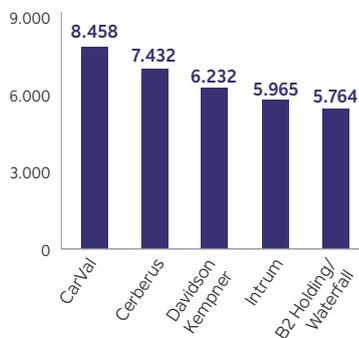


En el año 2020, igual que se ha comentado en el caso de España y como consecuencia del coronavirus, se ha vivido una fuerte reducción en el volumen de transacciones que, además se ha traducido en unos descuentos mayores aplicados por los inversores.

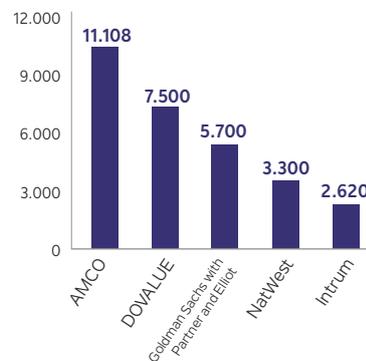
En este 2021, ya han comenzado a transaccionarse carteras y los inversores están siendo menos agresivos en el precio, estimándose que se regrese a assumptions en los modelos similares a los del año 2019, en 2022.

Ranking por adquisiciones de carteras en Europa (M€)

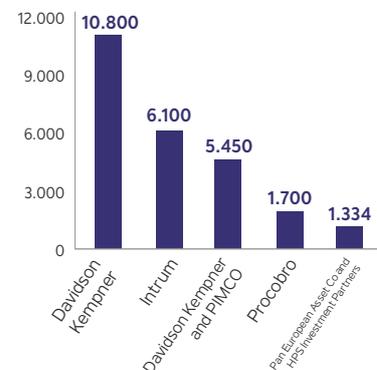
Europa top buyers (M€) - 2019



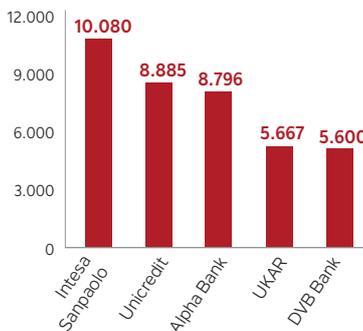
Europa top buyers (M€) - 2020



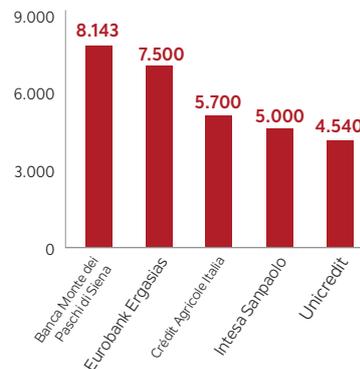
Europa top buyers (M€) - 2021



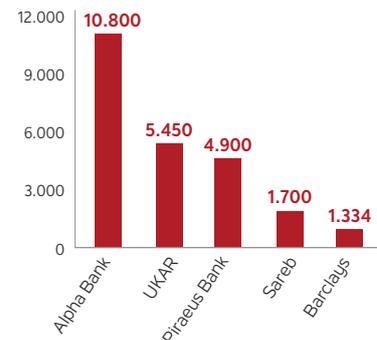
Europa top sellers (M€) - 2019



Europa top sellers (M€) - 2020



Europa top sellers (M€) - 2021



Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y de los informes:

Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs - FY20 y 21.

Fondos de inversión

Top buyers 2015 - 2021 (M€)

Fondo	Año	País	Cartera	Vendedor	Activo	Vol. (Mill. €)	
cerberus	2015	Países Bajos	Lucas	Van Lanschot	REO	400	
		Alemania	Aurora	Helaba	NPL	250	
		Italia	Raphael	UniCredit	REO	100	
		Irlanda	Arrow	National Asset Management Agency	REO	6.250	
		Reino Unido	Confidential	permanent tsb	REO	2.536	
			Rathlin	Royal Bank of Scotland	REO	1.400	
			Granite	UKAR	REO	13.000	
	2016	Alemania	Samba	FMS	REO	230	
		Irlanda	Pluto	Danske Bank	REO	300	
			Oyster	Royal Bank of Scotland	Corporate	2.500	
			Gem	National Asset Management Agency	REO	3.050	
	2017	Reino Unido	Confidential	permanent tsb	REO	2.803	
		Alemania	Air	HSH NORDBANK	REO	200	
		Italia	San Marco	Credito Valtellinese	NPL	105	
			Rossini	REV	Mixed	1.000	
		España	Jaipur	BBVA	NPL	600	
	2018	Alemania	Marina	BBVA	Mixed	12.000	
			North	HSH NORDBANK	Other	6.137	
		Portugal	Indian	Caixa Geral de Depósitos	REO	290	
			Tagus	Santander	REO	650	
			Primo	MONTE DEI PASCHI DI SENNA	NPL	178	
		Italia	Juliet	MONTE DEI PASCHI DI SENNA	NPL	31	
			Arcade	Gruppo Delta	Consumer	2.100	
			Irlanda	Scariff	Ulster Bank	REO	1.400
		Redwood		AIB	REO	2.755	
		Field		Stepstone	REO	108	
		España		Agora	CaixaBank	NPL	650
				Mauser	Confidential	Mixed	3.154
			Challenger	Sabadell	REO	5.880	
		2019	Coliseum	Coliseum	Sabadell	REO	3.430
				Omega	Unicaja Banco	REO	230
	Apple			Santander	REO	2.760	
	Rumania		Landmark	PIRAEUS BANK	REO	100	
	Alemania		Big Ben	NORD/LB	Other	2.600	
	Portugal		Sertorius	NOVO BANCO	REO	488	
	Italia		Papa 2	MONTE DEI PASCHI DI SENNA	NPL	500	
			Terzo	MONTE DEI PASCHI DI SENNA	Corporate	455	
	Irlanda		Beech	AIB	Mixed	1.000	
			Snow 2	Bank of Ireland	REO	250	
		Alder	AIB	NPL	850		
		Confidential	METRO BANK	REO	589		
	2020	España	Lezama	Kutxabank	NPL	358	
			Rex	Sabadell	NPL	342	
		España	Encina	Unicaja Banco	NPL	563	
			Hercules	Anticipa	NPL	264	

Volumen total 84.836

Fuente: Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed. Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs -FY19, 20 y 21.

Top buyers 2015 - 2021 (M€)

Fondo	Año	País	Cartera	Vendedor	Activo	Vol. (Mill. €)
Blackstone	2015	Alemania	Confidential	GE Capital	NPL	279
		Reino Unido	Cannon Bridge	FORTRESS	REO	27
		España	Tourmalet	CaixaBank	NPL	800
	2016	España	Aneto	Sareb	NPL	240
			Confidential	Popular	RED	400
			Buffalo	BBVA	REO	300
	2017	España	Patriot	Popular	NPL	400
			Quasar	Santander	Mixed	30.000
			Industrial REO	MARATHON ASSET MANAGEMENT	REO	500
	2019	España	Fire	Bankia	NPL	300
Volumen total					33.246	

Fondo	Año	País	Cartera	Vendedor	Activo	Vol. (Mill. €)
	2015	Italia	West	bancaTercas	Confidential	400
		Reino Unido	Churchill	AVIVA	REO	2.600
	2016	Países Bajos	Swan	PROPERTIZE	REO	5.500
			Eagle	Confidential	RED	450
	2018	Irlanda	Glas	permanent tsb	REO	2.100
			Earth	Bankia	RED	1.420
		España	October	Bankia	REO	1.650
	2019	España	Gama	CaixaBank	REO	12.800
			Glas II	permanent tsb	REO	506
			Higgs	Sabadell	NPL	600
2021	España	Project Higgs	Sabadell	NPL	600	
Volumen total					28.626	

Fondo	Año	País	Cartera	Vendedor	Activo	Vol. (Mill. €)	
intrum	2016	Hungría	Confidential	ERSTE	REO	320	
	2017	Italia	Saturnia	BNL	Corporate	1.000	
			Spritz	LONE STAR	Other		
	2018	Grecia	Eclipse	Eurobank	NPL	1.500	
			Confidential	Confidential	REO	600	
		España	Cierzo	iberCaja	REO	600	
			Warrior	iberCaja	REO	650	
			Wembley	Santander	Corporate	383	
		2019	Italia	Savoy	INTESA SANPAOLO	NPL	10.800
				Loeb	Santander PSA	NPL	100
	España		Astún	CaixaBank	NPL	865	
			Juno	BBVA	NPL	2.500	
			Confidential	El Corte Inglés	NPL	100	
	2020	Grecia	Aeolus	PQH	NPL	2.400	
			Phoenix	PIRAEUS BANK	NPL	1.920	
		Grecia	Iris	PIRAEUS BANK	NPL	700	
2021	Grecia	Project Vega	PIRAEUS BANK	NPL	4.900		
	Italia	Project Winter	BPER: Banca	NPL	200		
	España	Project Segura	cerberus	NPL	1.000		
Volumen total					30.538		

Fuente: Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed. Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs.

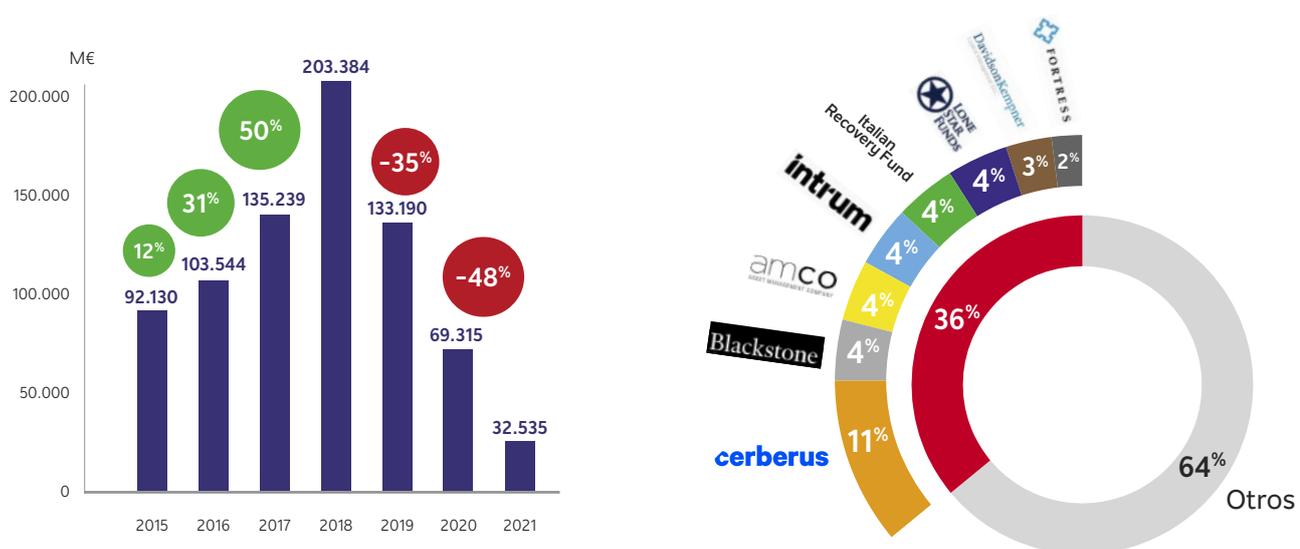
Top buyers 2015 - 2021 (M€)

Fondo	Año	País	Cartera	Vendedor	Activo	Vol. (Mill. €)
FORTRESS	2015	Italia	Romeo	UniCredit	Mixed	2.400
	2016	Italia	Fino	UniCredit	Mixed	13.500
	2017	Italia	Arona	COMMERZBANK	REO	234
	2018	Italia	Milano	UniCredit	Corporate	675
	2019	Grecia	Neptune	ALPHA BANK	NPL	1.900
Volumen total						18.709

Fondo	Año	País	Cartera	Vendedor	Activo	Vol. (Mill. €)
amco	2018	Italia	Confidential	Banca Popolare di Vicenza	Mixed	10.000
			Confidential	VENETO BANCA	Mixed	8.000
	2019	Italia	Confidential	Banca del Fucino	Other	314
			Hydra	BANCA CARIGE	NPL	2.800
	2020	Italia	Confidential	MONTE DEI PASCIERI	NPL	8.143
			Confidential	BANCA DI S. LEUCANTONIO	NPL	2.000
			Django 1	BANCO BPM	NPL	641
Confidential	BANCA CARIGE	NPL	324			
Volumen total						32.222

Fondo	Año	País	Cartera	Vendedor	Activo	Vol. (Mill. €)
DavidsonKempner	2015	Dinamarca	Trio	Finansiel Stabilitet	REO	442
			Trio II	Finansiel Stabilitet	Corporate	225
	2017	Italia	Brisca	BANCA CARIGE	REO	938
	2018	Italia	Aragorn	Credito Varesino	Mixed	1.671
	2019	Grecia	Nemo	PIRAEUS BANK	NPL	500
			Confidential	INTESA SANPAOLO	Mixed	3.000
	2019	Portugal	Nata 2	NOVO BANCO	NPL	2.732
	2020	Italia	Ellys	Millennium	NPL	455
	2021	Grecia	Project Galaxy	ALPHA BANK	NPL	10.800
Volumen total						20.763

Evolución venta de carteras en Europa (M€) y top buyers.

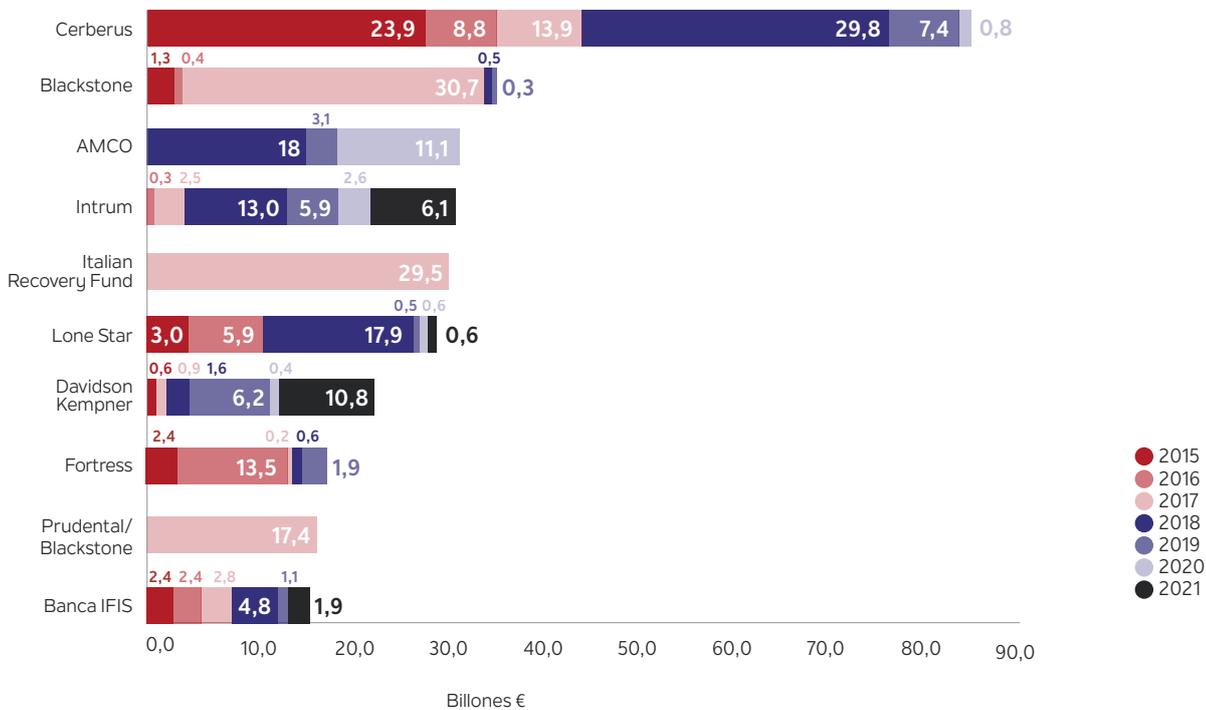


Fuente: elaboración propia a partir de fuentes públicas y de los informes:

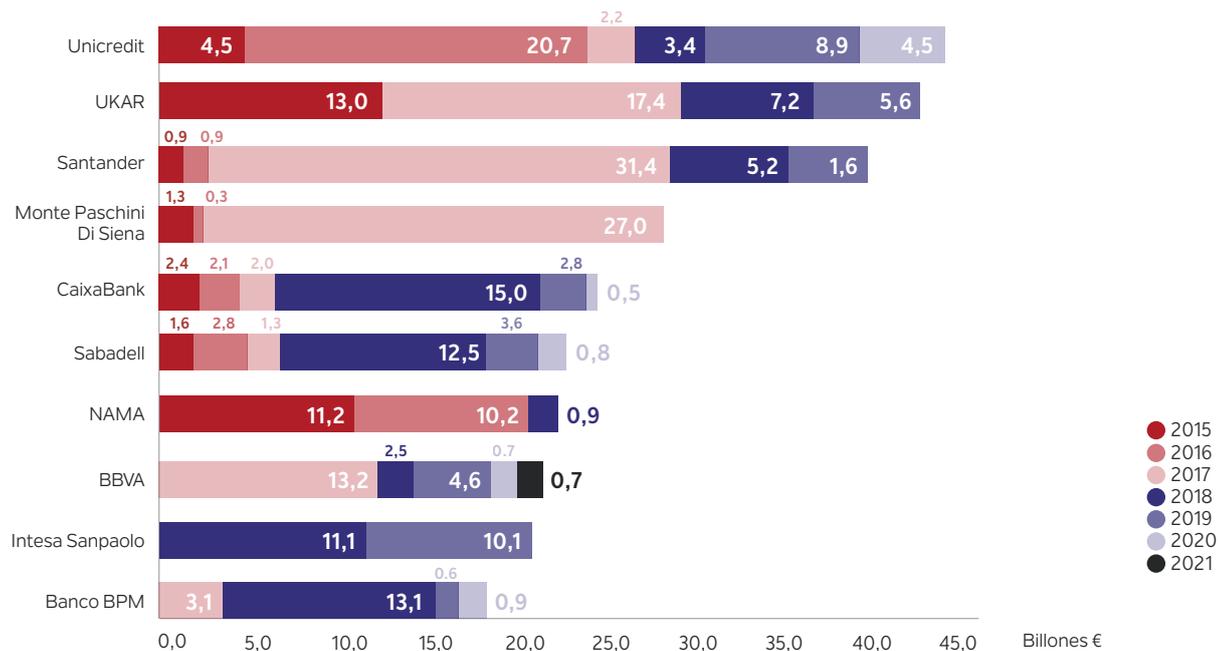
Deloitte Deleveraging Europe 2015 - 2016, 2016 - 2017, 2017 - 2018 y Octubre 2019 / Evercore European Distressed Real Estate Market Q42019 / Debtwire-European NPLs -FY20 y 21.

Tenedores de activos

Evolutivo de compra de carteras en Europa por los principales Fondos de Inversión (m€)



Evolutivo de compra de carteras en Europa por los principales Bancos (m€)



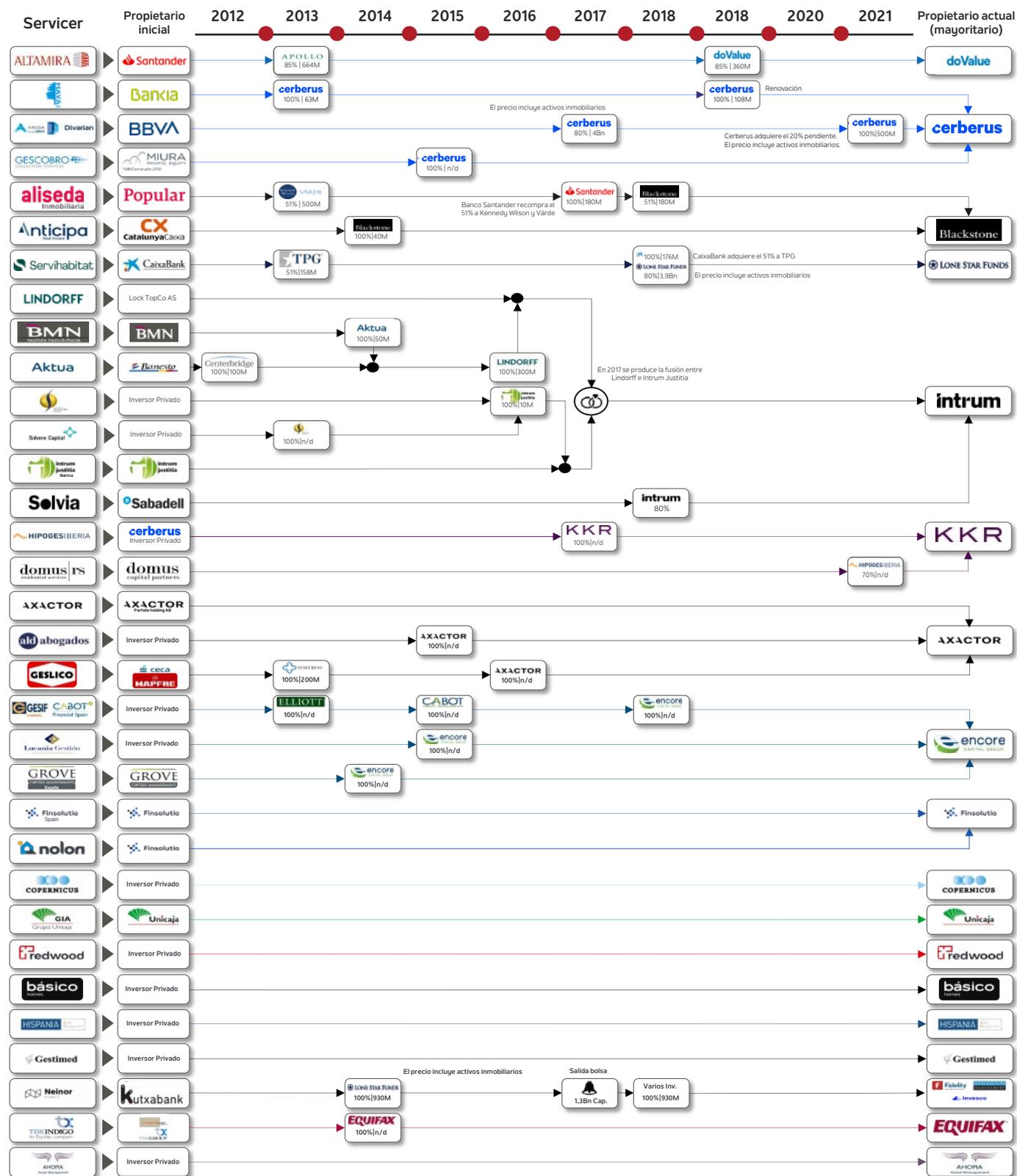


4

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.

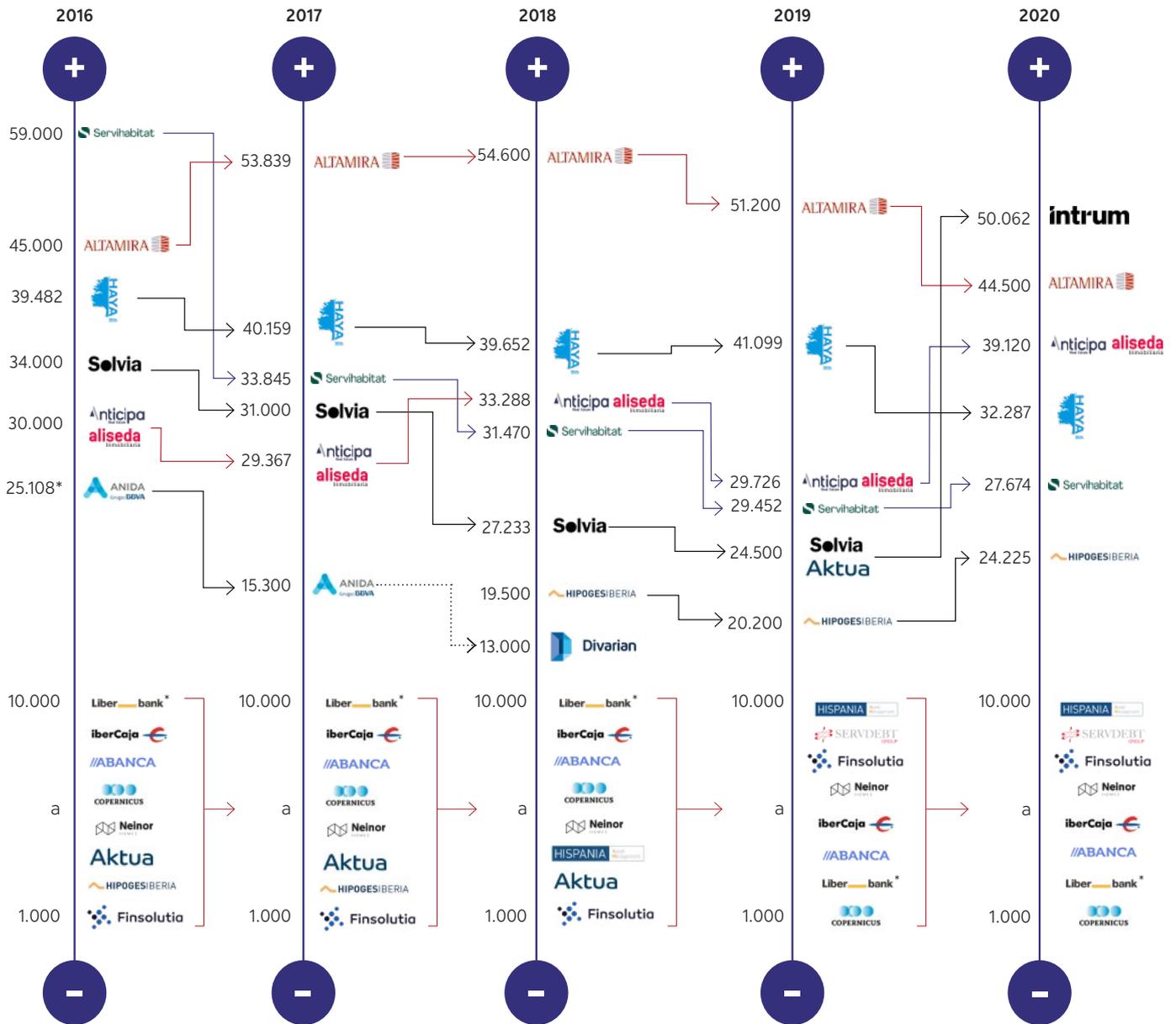
Introducción al Mercado-Concentración Servicers



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

Introducción mercado

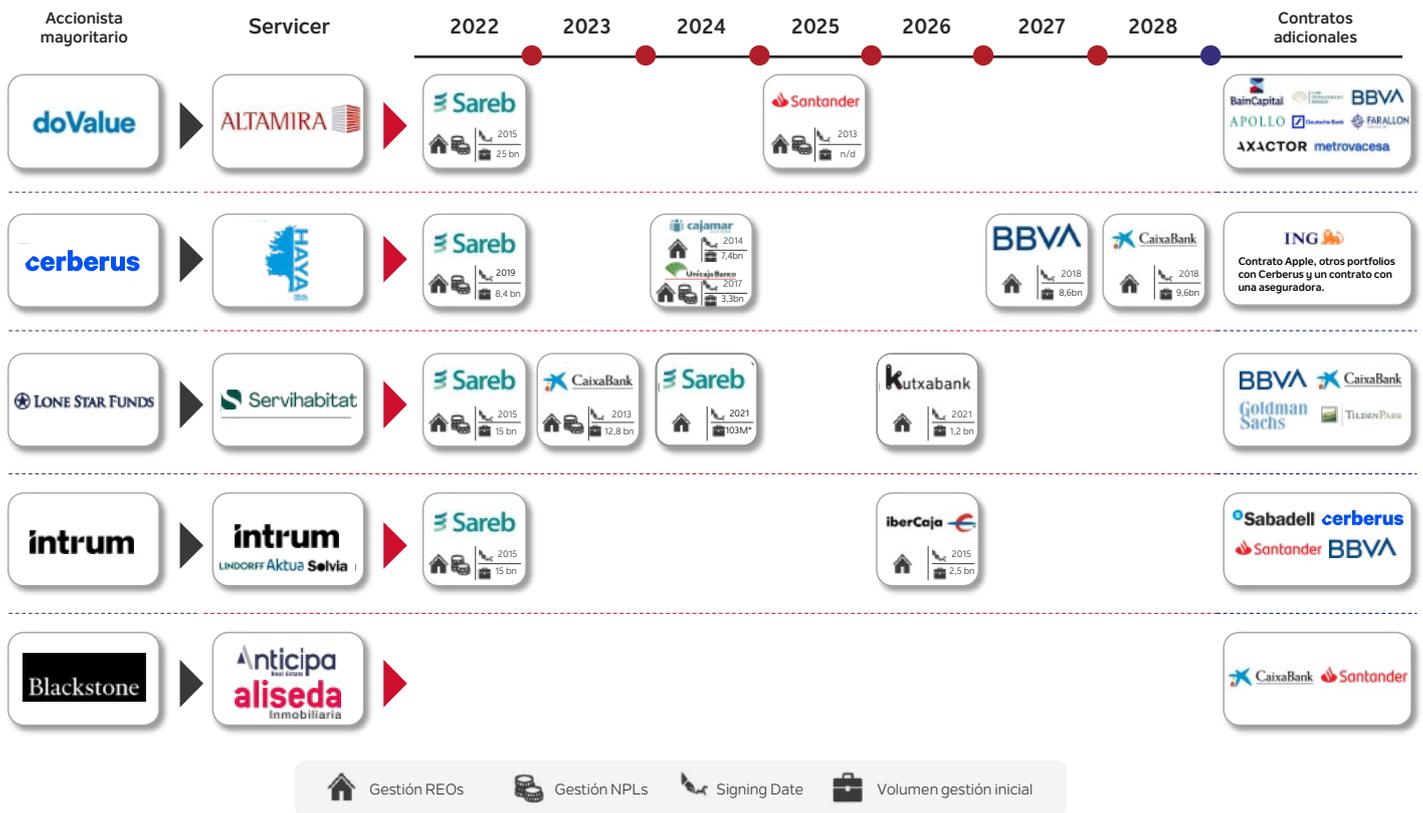
Activos bajo gestión (Mill€)



* 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 portfoli.

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	Activos 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	
ALTAMIRA	85% DoValue, 15% Santander	21%	45.500	36.855	8.645	19%	46	
aliseda Inmobiliaria	51% Blackstone, 49% Santander	15%	33.000	14.850	18.150	55%	ND	
Anticipa	100% Blackstone	3%	6.120	3.429	2.690	44%	8,0	
HAYA	100% Cerberus	15%	32.287	13.824	18.463	57%	52,2	
Servihabitat	80% Lone Star, 20% CaixaBank	13%	27.674	8.069	19.605	71%	34,5	
HIPOGESIBERIA	84% KKR, 16% Management	11%	24.225	20.333	3.892	16%	10,0	
			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.

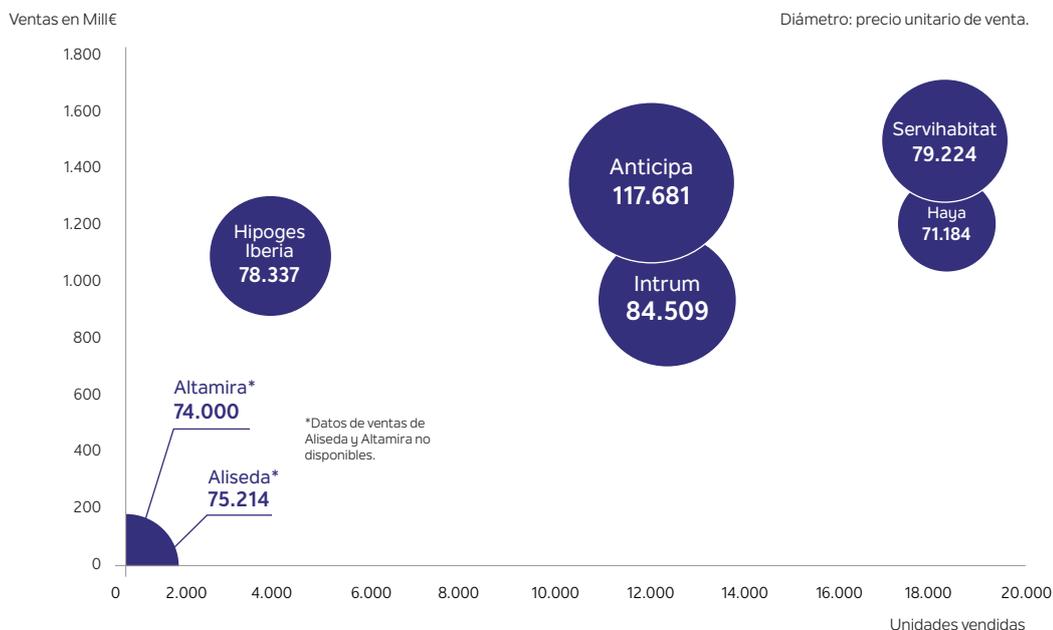
Consecuencia del fuerte incremento de las carteras bajo gestión, así como de los altos fees de gestión que se recogían en los primeros contratos y que provocaban, tal y como hemos visto en ediciones anteriores, altas rentabilidades, se inició una primera fase de concentración de servicers.

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.

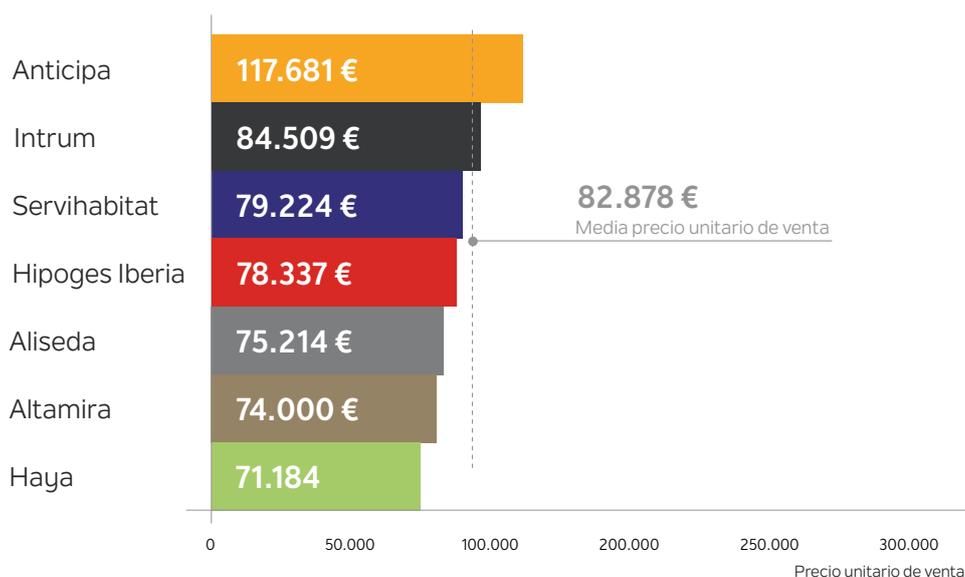
Posicionamiento acorde a magnitudes de negocio

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

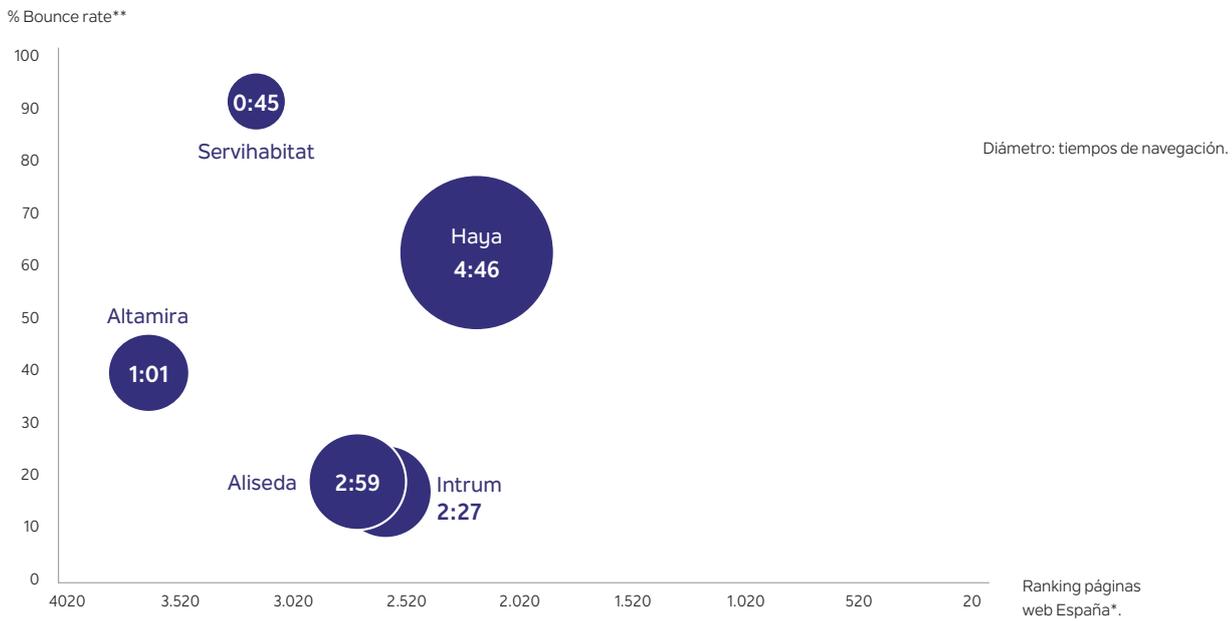
	EBITDA (MILL€)/ FACTURACIÓN (MILL€)	EBITDA (MILL€)/ EMPLEADOS	FACTURACIÓN (MILL€)/ EMPLEADOS	EBITDA (MILL€)/ ACTIVOS	ROA
Aliseda	ND	ND	ND	ND	ND
Haya	0,29	0,06	0,20	0,16%	-0,6%
Servihabitat	ND	0,04	ND	0,12%	ND
Intrum	0,349	4,60	0,13	0,19%	ND
Altamira	0,29	ND	ND	ND	ND
Anticipa	0,15	0,02	0,13	0,13%	0,08%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

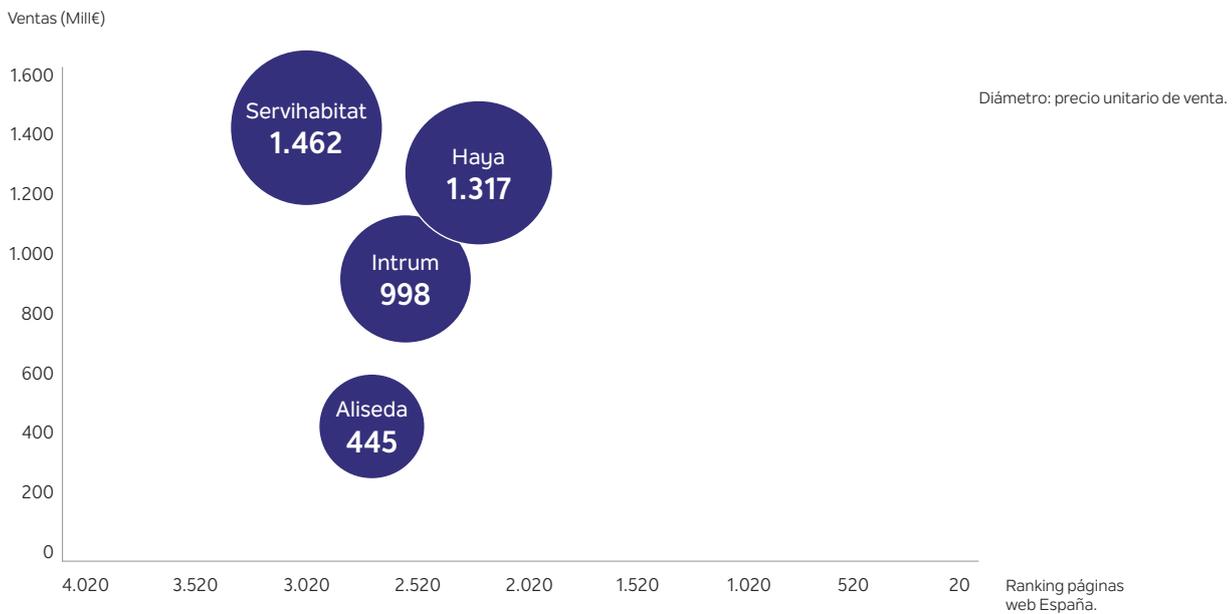


*Ranking realizado combinando el número de visitas diarias y número de páginas vistas por visita en el último mes (noviembre 2021).

** % 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).



5

Socimis

El régimen REIT cada vez está presente en más países. Nacido en 1960 en EEUU, 47 países son continuistas con el modelo y 7 están en trámites para incorporarlo. En nuestro país contamos con más de 80 SOCIMIs, y se ha convertido en un activo muy atractivo para inversores, tanto internacionales como nacionales.

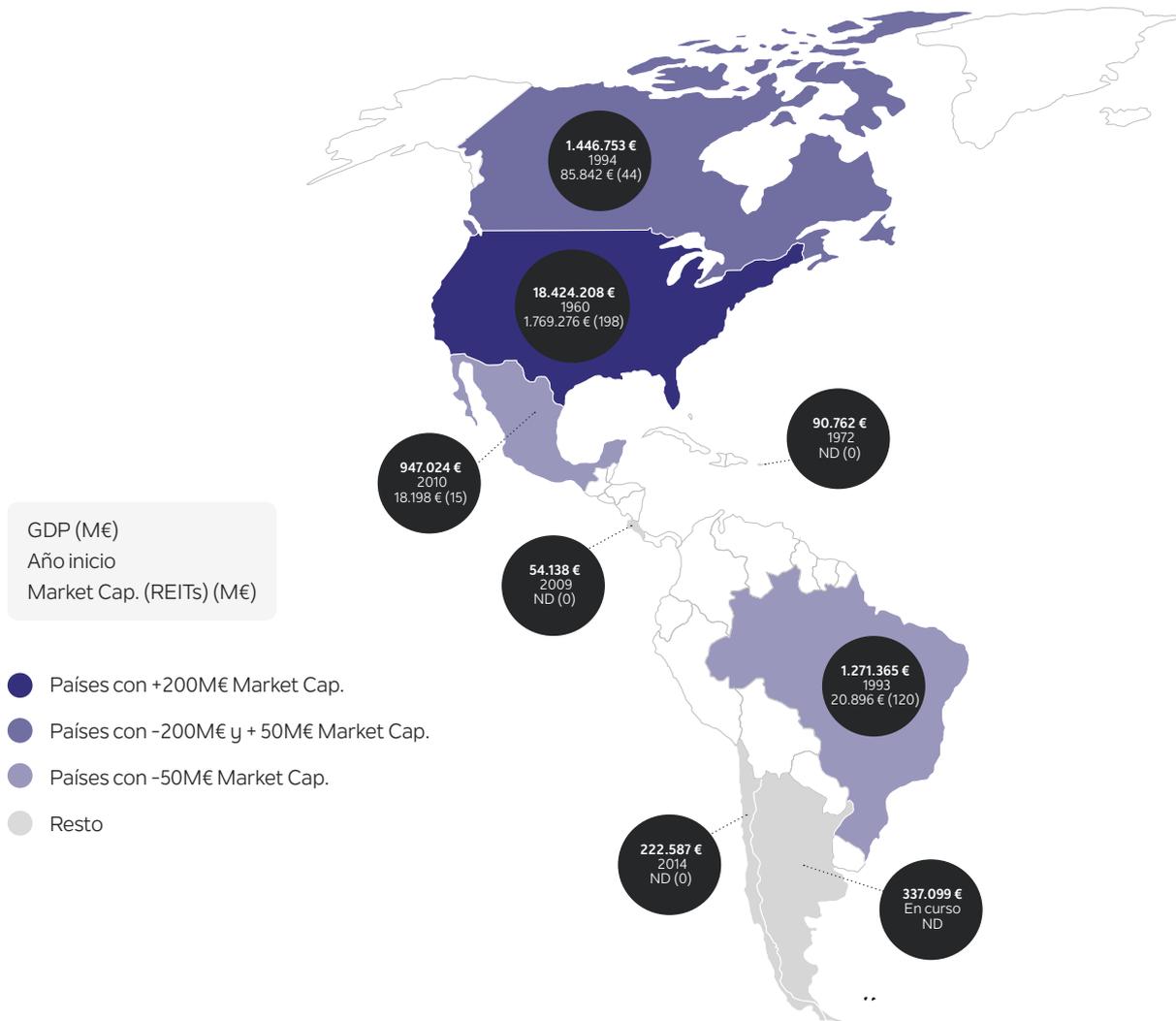
Régimen REIT en el Mundo

Los regímenes REIT cada vez están más presentes en las economías de nuestro entorno, habiéndose convertido en uno de los principales activos de inversión para fondos de inversión, aseguradoras y ahorradores.

El primer país en adoptar este régimen fue Estados Unidos; que, en 1960, bajo el gobierno de Dwight D. Eisenhower, incluyó esta normativa que permitía realizar una fusión entre la inversión en sector inmobiliario y la inversión en acciones.

A nivel mundial, hay 47 países que tienen régimen REIT, y otros 7 están en trámites para incluir el mismo. En cuanto al número de REITs, en la actualidad se superan las 1000 entidades en todo el mundo y, en Europa, se sitúa en torno a las 200.

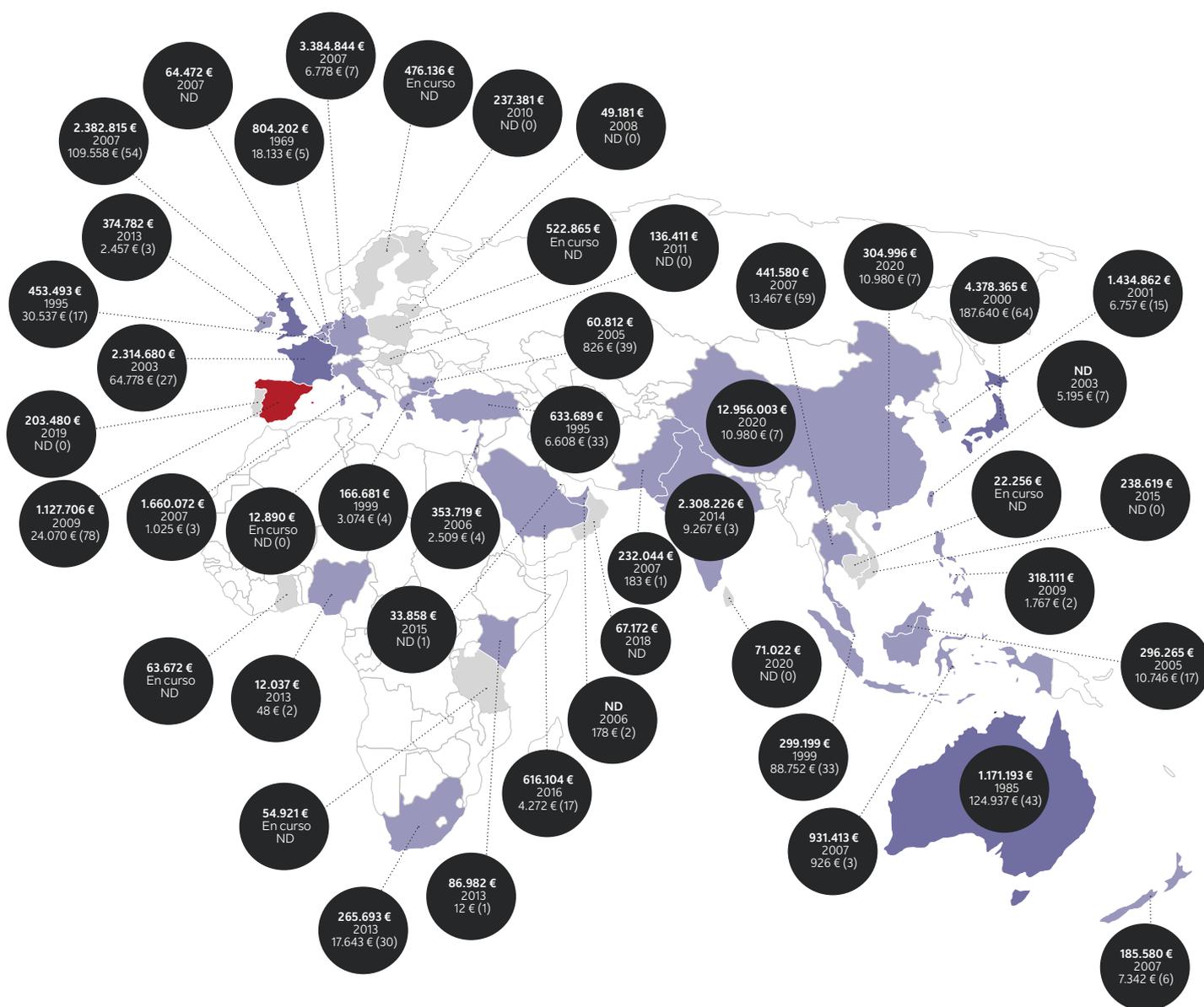
Desde el inicio del régimen hasta la actualidad, estos vehículos han ido ganando peso dentro del sistema financiero mundial, llegando a tener en la actualidad una capitalización bursátil que supera los 2,5 billones de euros. Sólo en Estados Unidos, la capitalización bursátil de las REITs alcanza los 1,7 billones de euros, lo que supone que la misma es superior al PIB de, por ejemplo, nuestro país.



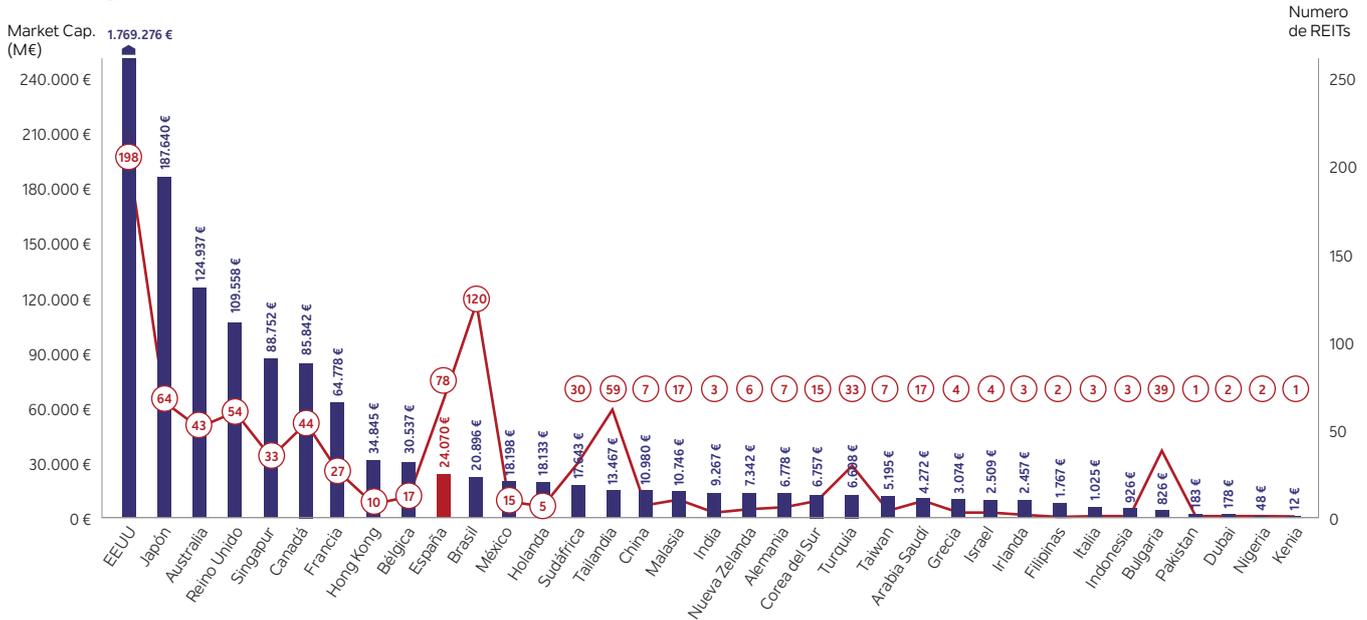
El motivo de este crecimiento se debe a la evolución que ha sufrido la normativa, así como la adopción en las economías más avanzadas. Las REIT se crearon con el objetivo de fomentar el ahorro y democratizar la inversión inmobiliaria de forma que no fuera necesario tener una alta capacidad adquisitiva para invertir en el sector inmobiliario. En el caso de Estados Unidos, país más avanzado en este sentido, según la asociación nacional de REITs (Nareit), se estima que el 44% de los hogares estadounidenses están invertidos en REITs a través de acciones de compañías o indirectamente a través de otros instrumentos financieros que hacen de intermediarios.

En cuanto a la tipología de REITs, se pueden diferenciar dos tipos: lo equity REIT, que serían aquellas compañías que invierten en activos inmobiliarios directamente; y los Mortgage REITs, siendo las mismas aquellas entidades que realizan préstamos respaldados por una garantía inmobiliaria, obteniendo rentabilidad a través de los intereses que generan estas inversiones.

En definitiva, el régimen REIT ha permitido acceder al sector inmobiliario a ahorradores de todo el mundo y, la previsión es que cada vez, más países, adopten este régimen el cual ya está presente en dos tercios de los miembros de la OCDE.



Régimen REIT en el Mundo



Comparativa REITs con mayor Market Cap. por país



En cuanto a las mayores compañías de cada país, cabe destacar el caso de Prologis, empresa estadounidense fundada en 1983, y que en la actualidad es el líder mundial en sector logístico. La misma, a cierre del primer semestre, contaba con una capitalización bursátil que superaba los 74.500 millones de euros.

También es preciso resaltar el caso de Link REIT, empresa de referencia en el sector terciario, con sede en Hong Kong, y que cuenta una capitalización bursátil que supera los 17.000 millones de euros. Su portfolio está compuesto, principalmente, por activos retail, oficinas y aparcamientos, distribuidos en Hong Kong, Beijing, Shanghai, Guangzhou, Shenzhen, London and Sydney.

En el caso de Reino Unido, por su parte, Segro es la compañía con mayor capitalización bursátil, superando los 15.200 millones de euros. La misma es la líder en Europa en gestión, promoción y desarrollo de activos logísticos e industriales. El portfolio cuenta con propiedades que superan los 8,8 millones de m2, repartidos principalmente entre Francia, Reino Unido, Alemania, Italia, Polonia.

España, por su parte, tiene como compañía de referencia en el sector a Merilin Properties, empresa enfocada en el mercado de oficinas, retail y logístico que opera en el segmento Core y Core Plus. Los activos inmobiliarios se ubican a lo largo de toda la península ibérica. En general, la mayores compañías por capitalización bursátil por país, cuentan con un Market Cap. conjunto que supera los 192 billions, lo cual supone un 7% de toda la capitalización bursátil de la totalidad de compañías del sector.

Finalmente, es preciso destacar que el control de Estados Unidos, que cuenta con las 5 REITs con mayor capitalización bursátil, siendo las mismas: Prologis (74.564 M€), Equinix (60.626 M€), Public Storage (44.366 M€), Simon Property Group (36.109 M€) y Digital Realty Trust (35.726M€).

Fuente: European Public Real Estate Association. Datos a 30/06; a excepción de España, que son a 16/11.

Régimen REIT en el Mundo

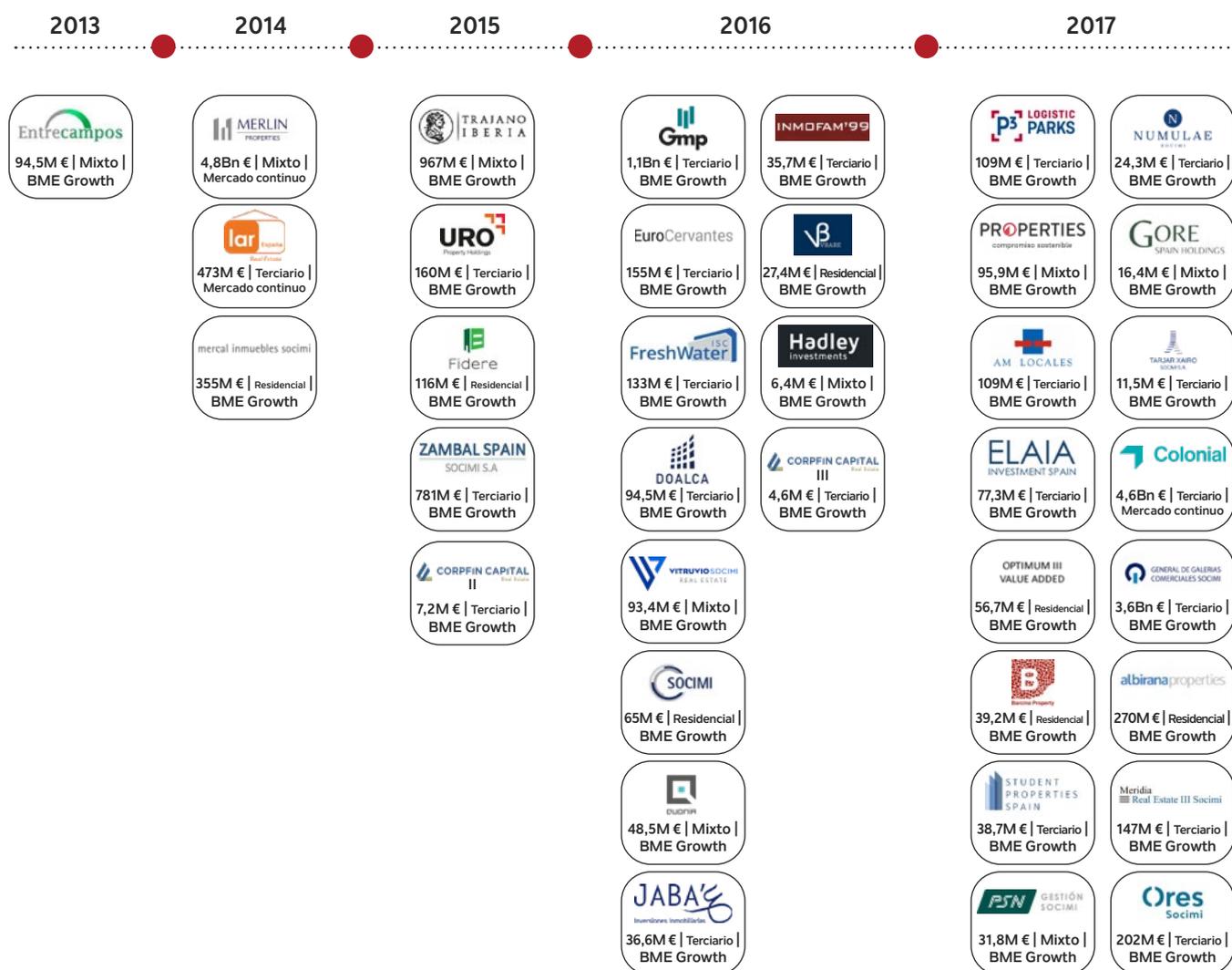
País	REIT	Market Cap.
Alemania	alstria	2.722 €
	Hamburger REIT	723 €
	Others	3.333 €
Arabia Saudí	SABR	559 €
	SABR	432 €
	ADN REIT	388 €
	ADN REIT	385 €
	Others	2.283 €
Australia	SCENTRE GROUP	9.003 €
	mirvac	7.279 €
	DEXUS	7.265 €
	Stockland	7.042 €
	Others	88.306 €
Bélgica	WDP	5.857 €
	aedifica	3.994 €
	Cofinimmo	3.780 €
	XIOR	1.283 €
	Others	14.033 €
Brasil	Total REITs	20.896 €
Bulgaria	Total REITs	826 €
Canada	CAPREIT	6.798 €
	RIO+CAN	4.770 €
	ALLIED	3.904 €
	GRANITE REIT	3.457 €
	Others	63.732 €
China	mapletree	2.241 €
	YIM HAN REIT	1.442 €
	YIM HAN REIT	1.299 €
	Others	5.281 €
Corea del Sur	Total REITs	6.757 €
Dubai	Total REITs	178 €
EEU	PROLOGIS	74.564 €
	FARALLON	60.626 €
	Public Storage	44.366 €
	SIMON	36.109 €
	Others	1.517.885 €

País	REIT	Market Cap.
España	MERLIN PROPERTIES	4.810 €
	Colonial	4.617 €
	Others	14.170 €
Filipinas	Total REITs	1.767 €
Francia	gecina	9.512 €
	COVIVIO	6.802 €
	KLEPIERRE	6.087 €
	CDE	5.387 €
	Others	35.347 €
Grecia	Total REITs	3.074 €
Holanda	UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD	10.109 €
	EUROCOMMERCIAL	1.036 €
	NSI	626 €
	WERELDHAVE	579 €
	Others	5.359 €
Hong Kong	LINK	17.011 €
	ChampionREIT	2.810 €
	FORTUNE REIT	1.773 €
	Others	13.251 €
India	Total REITs	3.768 €
Indonesia	Others	5.499 €
Irlanda	FIRST REIT	267 €
	hibernia REIT	821 €
	Others	833 €
Israel	Total REITs	2.509 €
Italia	igd	448 €
	Others	577 €
Japón	NBF	8.700 €
	MC-UBS	6.393 €
	NBF	6.380 €
	Others	166.167 €
Kenia	Total REITs	12 €
Malasia	IGB REIT	1.238 €
	SUNWAY REIT	995 €
	Others	7.952 €

País	REIT	Market Cap.
México	FUNO	3.601 €
	PROLOGIS	1.596 €
	TERRAFINA	1.382 €
	MACQUARIE	1.013 €
	Others	9.813 €
Nigeria	Total REITs	48 €
Nueva Zelanda	Goodman	1.889 €
	Others	4.376 €
Pakistan	Total REITs	183 €
Reino Unido	SEGRO	15.285 €
	LandSecurities	5.834 €
	British Land	5.343 €
	STUDENTS	4.982 €
	DERWENT LONDON	4.338 €
	Others	73.776 €
	Others	8.491 €
Singapur	ascendas	7.441 €
	mapletree	5.508 €
	mapletree	4.721 €
	mapletree	4.493 €
	Others	58.098 €
Sudafrica	GROWTH-POINT	3.019 €
	REDEFINE	1.464 €
	equites	711 €
	Others	11.335 €
Tailandia	Total REITs	979 €
Taiwán	Total REITs	5.195 €
Turquía	EMLAK KONUT	665 €
	TORUNLAR	277 €
	HALKGYO	239 €
	is evo	175 €
	Others	5.104 €

Fuente: European Public Real Estate Association. Datos a 30/06; a excepción de España, que son a 16/11.

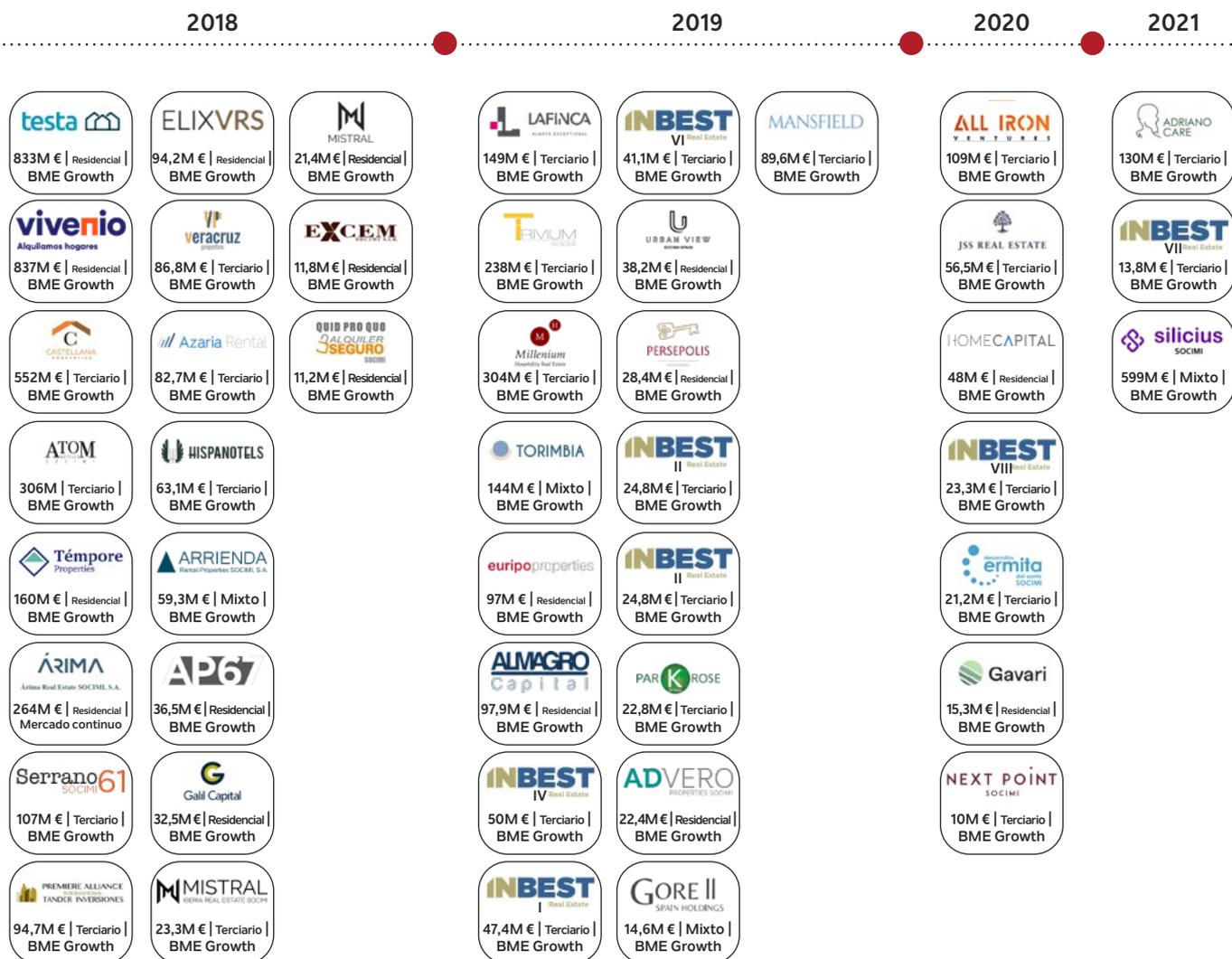
Evolución SOCIMIs en España



El régimen REIT llegó a España bajo el acrónimo SOCIMI en 2009 con el objetivo de reactivar la inversión inmobiliaria en nuestro país, que estaba sufriendo la profunda crisis iniciada en 2008, y dinamizar el mercado del alquiler, el cual destacaba por su tremenda amateurización. No obstante, tal y como se planteó el régimen, el mismo no tuvo acogida en el mercado. De hecho, entre 2009 y 2012 no se constituyó ninguna SOCIMI en nuestro país.

Fue a partir de 2012, tras un nuevo enfoque jurídico y fiscal en la nueva Ley cuando el mercado reaccionó y comenzaron a constituirse este tipo de vehículos en nuestro país.

La primera SOCIMI en cotizar en el parqué español fue Entrecampos, empresa fundada en 2004 como integración de varias compañías del grupo familiar y que cuenta con una cartera mixta formada por oficinas, viviendas y locales. La compañía comenzó a cotizar en noviembre de 2013 y a día de hoy continúa con su actividad.



En 2014, tras el estreno de Entrecampos, surgieron otras compañías, empujadas por el apetito inversor que había en nuestro país. Alguna de las empresas que comenzaron su actividad son Merlin Properties que, en la actualidad es la mayor SOCIMI por capitalización bursátil y valoración de activos, Grupo Lar o Uro.

En cuanto al periodo de mayor actividad, fue el que se encuentra entre los años 2017 y 2019, donde se crearon 52 sociedades. Dicho periodo es coincidente con el de mayor actividad por parte de los inversores internacionales, que han utilizado estos vehículos para operar las carteras inmobiliarias que adquirirían en nuestro país.

En cuanto al presente año, cabe destacar el caso de Silicius, Socimi del grupo Mazabi especializada en la compra y gestión de inmuebles en rentabilidad que generan rentas estables para los accionistas. La misma cuenta con una cartera mixta de activos a lo largo de todo nuestro país. El mayor accionista de la misma es Merlin Properties, que cuenta con un 29,5% del capital Social.

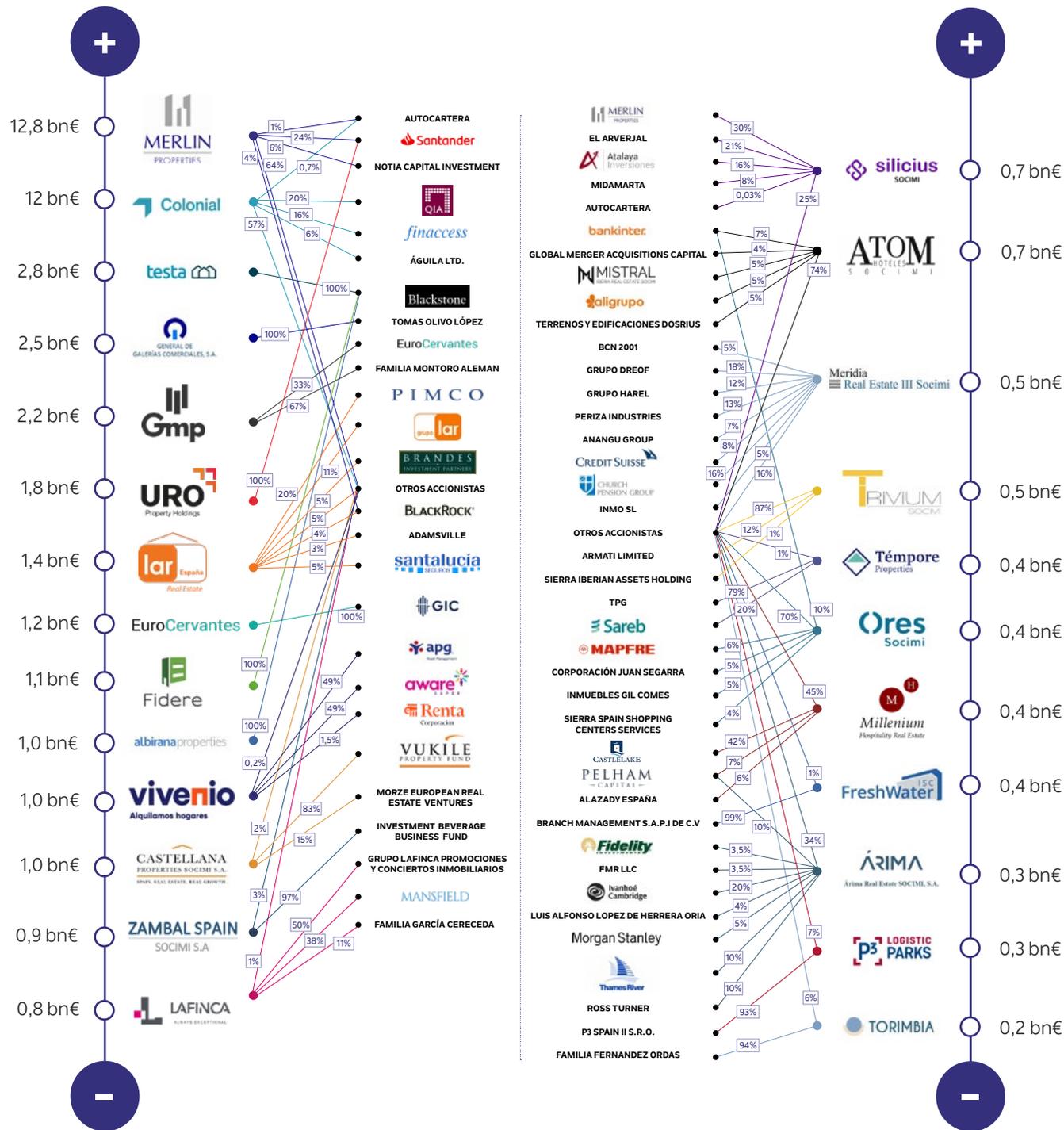
Mapa de SOCIMIs

TOP 25 Socimis por Market Cap.

Socimis por valor de activos

Accionistas > 5%

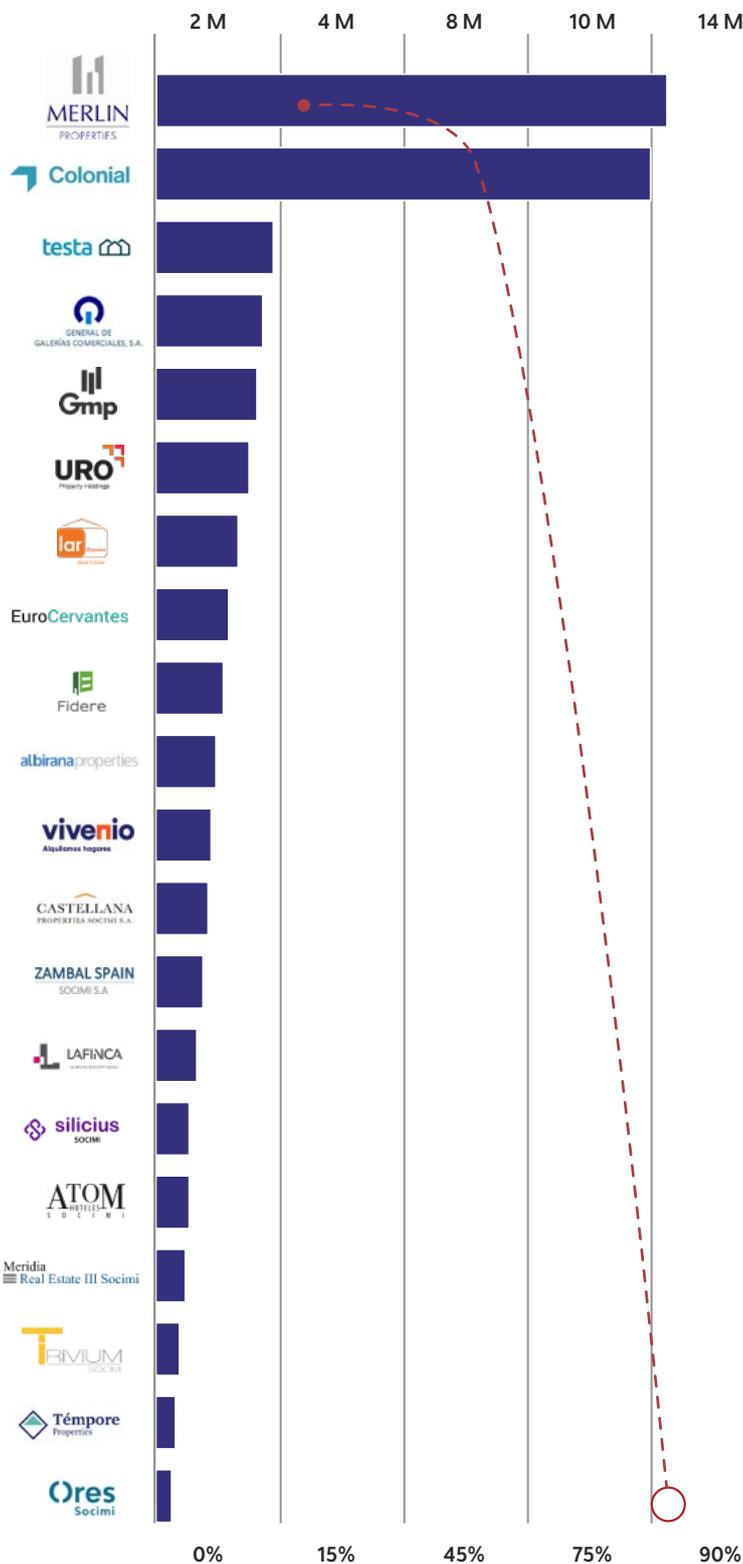
Socimis por valor de activos



Fuentes: Informes anuales y fuentes públicas

Carteras de SOCIMIs: TOP 20

Representación Pareto de las socimis más representativas. Valor de los activos por encima de 200 Mill€.



El TOP 20 SOCIMIs cuentan con un GAV que alcanza casi los 46 billions €, lo cual supone en torno al 85% del GAV de la totalidad de la Socimis en España.

De este dato se pueden obtener, principalmente, dos conclusiones: la elevada concentración que existe en nuestro mercado y el reducido tamaño que tienen las SOCIMIs españolas si las comparamos con las entidades análogas de otros países redundando en una pérdida de eficiencia en la gestión.

En este sentido, es preciso destacar, como hemos visto anteriormente, el escaso peso que tienen las SOCIMIs en el mercado residencial de alquiler. Contar con players de mayor volumen, que permitan efficientar la gestión a través de economías de escala, podría permitirnos aliviar la presión de precios, especialmente en aquellas zonas más tensionadas. Para dar respuesta a esta necesidad de mercado, una de las estrategias cada vez más en boga entre las promotoras inmobiliarias es incluir a su habitual *Build to Sale* el *Build to Rent*, es decir, construir promociones inmobiliarias que, con posterioridad, continuarán en el balance de la compañía, y arrendadas a un tercero. En este sentido, cabe destacar, por ejemplo, la alianza entre Primonial y Grupo Lar, a través de la cual estiman construir 5.000 viviendas para destinarlas a alquiler.

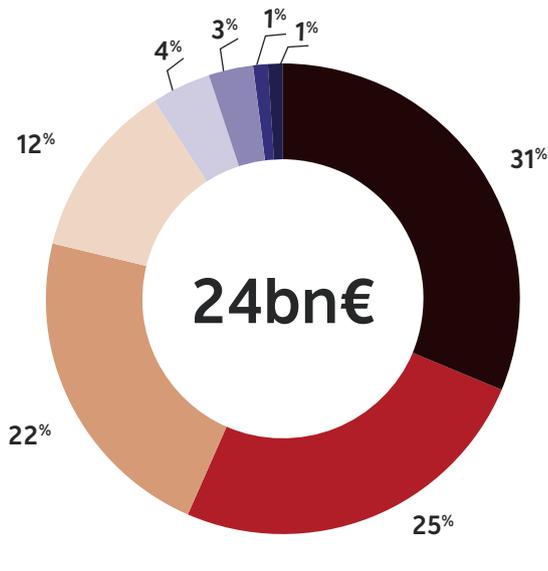
Otra de las estrategias entre las principales compañías es la de crecer de forma inorgánica, a través de operaciones corporativas con otras empresas del sector. Consecuencia de la pérdida de valor de muchas compañías y del coronavirus, se ha abierto una oportunidad para seguir creciendo y aumentando el volumen de negocio. No obstante, a pesar de las caídas generalizadas de los precios, y de ser una clara oportunidad para múltiples compañías, no se ha realizado ninguna operación en ese sentido hasta la fecha.

Lo que sí hemos visto es la participación, en el Capital Social de SOCIMI de nueva creación, algunos de los grandes players del sector. Destaca, por ejemplo, la participación de Merlin Propertis en el accionariado de Silicius.

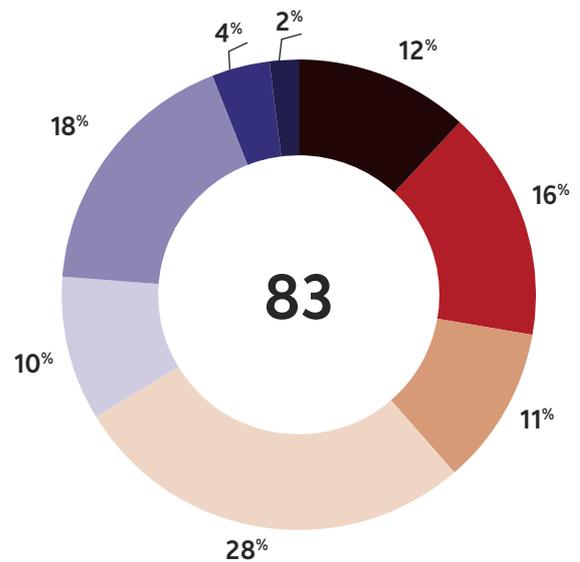
Fuentes: Informes anuales y fuentes públicas

Carteras de SOCIMIs

Segmento por Market Cap.



Segmento Compañía



- Oficinas
- Mixta
- Retail
- Residencial
- Hospitality
- High Street
- Holding
- Logístico

El principal punto a destacar, en cuanto a la tipología de activo de las SOCIMIs, es la clara preferencia por el segmento no residencial. Del conjunto de las compañías, el 88% de su portfolio está destinado a hoteles, oficinas, locales, centros logísticos y centros comerciales; mientras que el 12% restante es el destinado al sector residencial. Esto supone, según datos del Banco de España, que únicamente pertenece a las SOCIMIs “el 0,1% del parque estimado de viviendas propiedad de las familias y alrededor del 1% del stock de viviendas principales en régimen de alquiler”; lo cual pone de manifiesto el gran nivel de amaterización con el que aún cuenta el sector residencial de nuestro país, así como la atomización del mismo.

No obstante, esta preferencia por el sector terciario, no es algo propio únicamente del mercado español sino que otros mercados más maduros en este sentido, como el estadounidense, el 85% de las compañías tienen foco en este segmento.

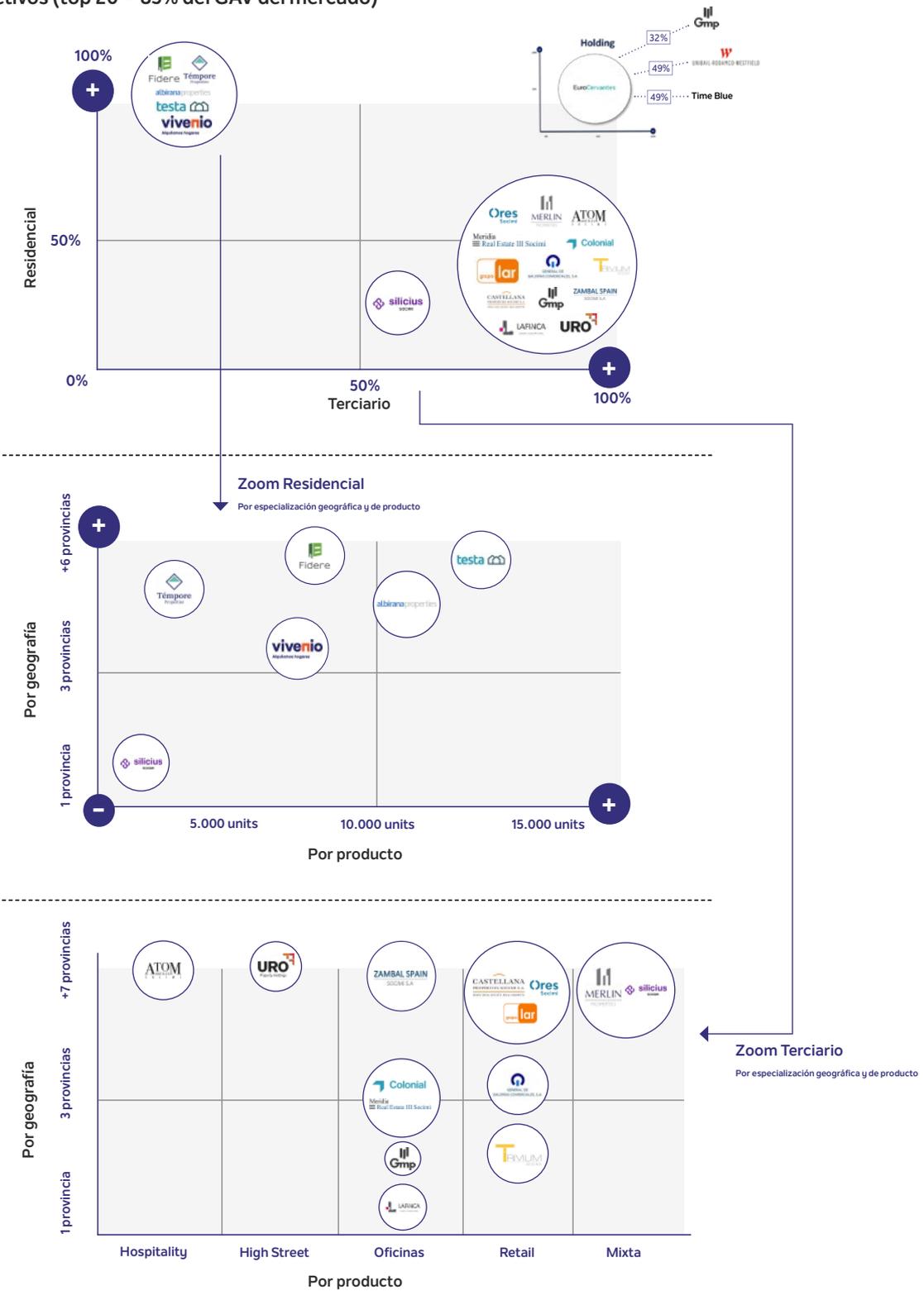
En cuanto a la composición del portfolio, por capitalización bursátil, vemos que el activo de mayor preferencia son las oficinas, que cuentan con un peso del 31%. Dicho segmento es especialmente relevante entre las compañías que cotizan en mercados regulados, como es el caso de Inmobiliaria Colonial. Tras las empresas con foco únicamente en oficina, se encuentran aquellas con un portfolio mixto de activos (25% Market Cap.), como por ejemplo Merlin Properties. La tercera posición (22% Market Cap.) la ocupa el sector retail, formado principalmente por centros comerciales. Es decir, casi el 80% está concentrado en carteras compuestas por oficinas, retail o mixtas.

En cuanto al resto de segmentos, encontramos residencial, hospitality (hoteles, residencias de ancianos, residencias de estudiantes, etc.), high Street (locales comerciales y sucursales bancarias), logístico o sociedades holding (compañías que tienen participaciones en otras SOCIMIs).

Fuente: Datos públicos y SOCIMIs: un futuro sostenible, JLL & BME (2021)

Mix de cartera SOCIMIs: TOP 20

Valor activos (top 20 – 85% del GAV del mercado)



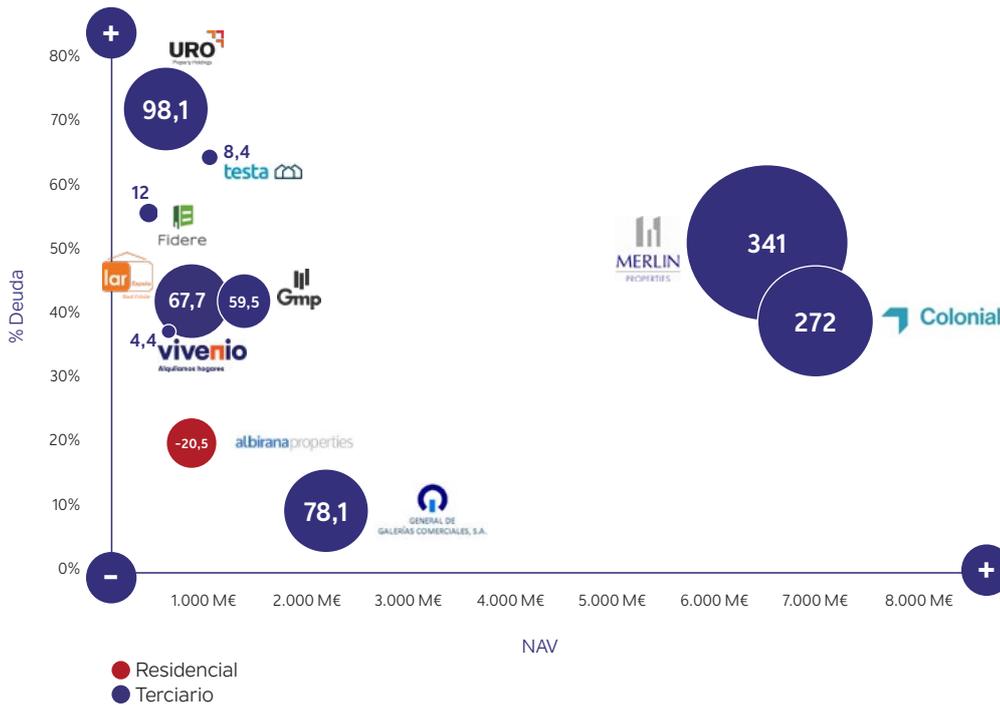
Fuente: Datos públicos y SOCIMIs: un futuro sostenible, JLL & BME (2021).

Mix cartera de SOCIMIs: TOP 10

Top 10 Socimis por GAV – % Deuda – NAV – EBIT

El siguiente gráfico compara, el TOP 10 SOCIMIs de España por volumen de activos bruto.

En la imagen se muestra el valor neto (libre de deuda) de sus activos, y el porcentaje de la deuda sobre el GAV. EL tamaño de la circunferencia muestra el EBITDA. En caso de ser positivo, la circunferencia es azul; y , en caso de ser negativo, roja.



El sector inmobiliario ha comenzado a recuperarse tras haber estado fuertemente castigado por la pandemia. De hecho, en la presentación de resultados interanuales, ya se han observado importantes mejoras respecto al año pasado. El principal motivo viene motivado por el incremento del valor de los activos que, durante la pandemia, sufrieron importantes pérdidas de valor. Por ejemplo, las dos SOCIMIs de mayor volumen, Merlin Properties e Inmobiliaria Colonial, a cierre del tercer trimestre presentan ganancias que ascienden a 254M€ y 184M€.

Otro punto a destacar es que, a pesar de haber sufrido meses de caídas de ingresos, muchos de ellos motivados por las reducciones en las rentas a los inquilinos, la deuda de las SOCIMIs no se ha visto incrementadas respecto a ejercicios anteriores. En la actualidad, el TOP 10 SOCIMIs cuenta, como promedio, con una deuda sobre GAV inferior al 45%. De hecho, de este listado, únicamente tienen un % de deuda sobre GAV superior al 40% Fidere, Testa y Uro.

Consecuencia de ello, las compañías han vuelto a los habituales repartos de dividendos a sus accionistas. En este sentido, Merlin Properties, por ejemplo, ha anunciado que, como consecuencia de los precitados buenos resultados de los primeros nueve meses del año, donde se ha producido un incremento en el beneficio neto de +127%, el reparto inmediato de un dividendo a cuenta de 0,15€ por acción con cargo al ejercicio 2021, que se complementará, tras la decisión de reparto definitivo que adopte la junta general, con el objetivo de alcanzar una remuneración total para los inversores de 0,40€ por acción.

Fuentes: Informes anuales y fuentes públicas





Anexos

Anexo I - Detalle de las principales entidades bancarias

Grecia

PERIODO	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED		TASA DE MOROSIDAD		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		PROVISIONES		RATIO DE COBERTURA	
	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo
Piraeus Bank	16.972	16.977	34%	35%	14.068	13.551	18.389	17.705	76%	77%	37%	46%	11.805	10.208	70%	60%
Alpha Bank*	12.100	12.500	29%	29%	5.000	4.157	6.900	7.032	35%	25%	29%	32%	618	661	122%	118%
Euro-bank*	7.735	6.100	31%	17%	12.385	10.107	15.175	12.491	32%	81%	42%	38%	73	66	56%	63%
National Bank of Greece	8.100	10.300	34%	29%	13.100	13.782	15.544	16.029	86%	86%	52%	55%	6.579	5.727	56%	57%

Chipre

PERIODO	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED		TASA DE MOROSIDAD		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		PROVISIONES		RATIO DE COBERTURA	
	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo
Bank of Cyprus Public Company	3.128	3.200	34%	35%	14.068	13.551	18.389	17.705	76%	77%	37%	46%	11.805	10.208	70%	60%
Cooperative Central Bank	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Hellenic Bank Public Company	1.352	1.660	31%	25%	2.930	2.860	4.304	3.950	68%	84%	98%	87%	27	50	52%	59%
RCB Bank Ltd	11	28	0%	1%	15	14	42	65	36%	22%	1%	2%	ND	34	ND	46%
Astrobank Public Company Ltd*	324	548	43%	42%	160	198	219	309	73%	64%	29%	27%	181	305	54%	55%

Bulgaria

PERIODO	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED		TASA DE MOROSIDAD		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		PROVISIONES		RATIO DE COBERTURA	
	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo
Unicredit Bulbank*	330	407	5%	5%	314.017	1.136	503.014	1.235	57%	92%	39%	15%	119	53.575	68%	74%
DSK Bank	408	523	5%	5%	2.033	2.037	4.028	2.694	50%	51%	56%	56%	17	106	58%	62%
First Investment Bank	645	762	9%	8%	392	440	794	872	49%	50%	95%	28%	2	47	n/d	34%
Eurobank Bulgaria	255	317	9%	8%	893	1.071	1.297	1.596	69%	67%	45%	42%	3	158	50%	60%
United Bank Bulgaria*	674	621	11%	19%	1.262	691	1.496	803	84%	86%	24%	24%	-5	14	62%	29%

Italia

PERIODO	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED		TASA DE MOROSIDAD		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		PROVISIONES		RATIO DE COBERTURA	
	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo
Banca Nazionale del Lavoro	15.990	16.534	3%	3%	24.600	25.300	39.000	39.700	63%	64%	51%	51%	ND	ND	75%	74%
Intesa Sanpaolo	14.283	13.193	2%	4%	176.612	204.585	343.432	367.003	51%	51%	87%	91%	86	217	55%	54%
Unicredit (JGC)	38.203	22.704	7%	5%	163.732	170.013	180.868	186.662	91%	91%	31%	31%	9.567	9.953	61%	61%
Banco Popolare	6.190	8.600	6%	8%	61.195	69.979	61.754	71.624	99%	98%	60%	63%	1.167	895	42%	50%
Banca Monte dei Paschi di Siena	6.463	5.800	15%	11%	49.089	53.416	90.471	87.100	54%	61%	68%	60%	992	1.572	53%	50%
Banca Popolare dell'Emilia Romagna	6.515	5.254	12%	9%	33.036	34.187	52.496	52.889	63%	65%	93%	91%	3.534	10.748	51%	49%
Banca Popolare di Milano	6.190	ND	6%	ND	64.211	ND	105.100	ND	61%	ND	63%	ND	1.552	ND	42%	ND

Periodo anterior hace referencia al año 2016 salvo aquellas entidades con (*), en cuyo caso harán referencia al año 2017.
Último periodo hace referencia al año 2017 salvo aquellas entidades con (*), en cuyo caso harán referencia al año 2018.

Fuente: información obtenida a partir de los informes anuales de las entidades financieras.

Portugal

PERIODO	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED		TASA DE MOROSIDAD		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		PROVISIONES		RATIO DE COBERTURA	
	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo
Banco Comercial Português	2.313	1.348	6%	4%	25.563	26.136	31.342	31.948	82%	82%	84%	83%	314	356	93%	122%
Banco Português Investimento*	991	738	3%	3%	11.112	11.626	12.603	13.079	88%	89%	53%	52%	413	478	54%	65%
Caixa Geral de Depósitos	2.798	2.300	7%	4%	26.526	23.782	28.765	24.586	92%	97%	55%	49%	1.128	1.037	64%	98%
Novo Banco	6.268	3.120	21%	10%	9.616	10.244	10.954	11.720	88%	87%	46%	43%	1.852	1.882	51%	63%
Montepio	863	702	15%	6%	6.080	5.639	7.177	6.599	85%	85%	57%	57%	31	33	83%	113%

Croacia

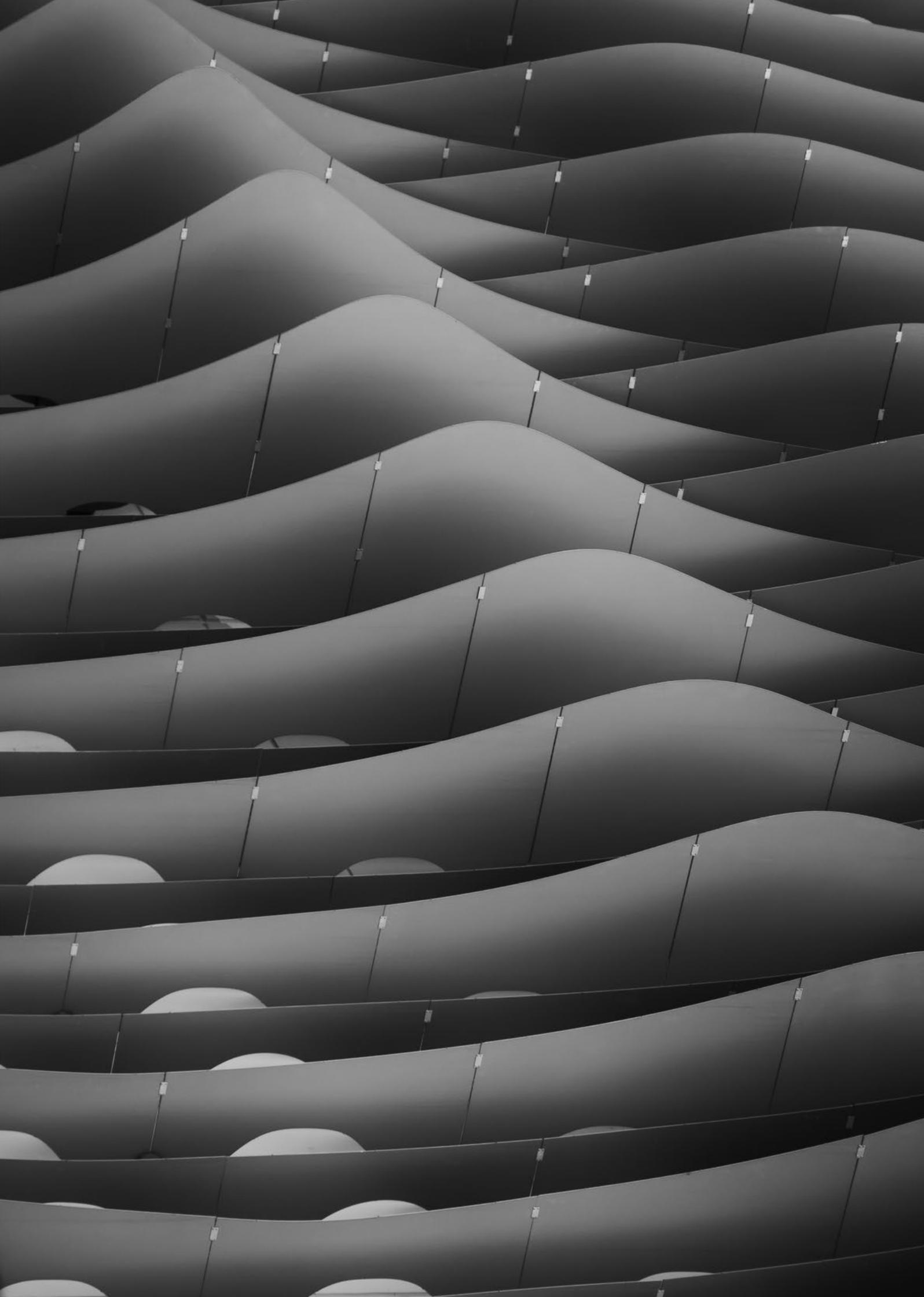
PERIODO	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED		TASA DE MOROSIDAD		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		PROVISIONES		RATIO DE COBERTURA	
	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo
Zagrebacka banka	970	942	10%	8%	2.420	2.805	4.281	4.883	57%	57%	39%	39%	165	154	59%	68%
Privredna banka Zagreb	679	624	7%	6%	3.184	3.517	4.789	5.275	66%	67%	48%	47%	69	67	76%	77%
OTP Bank	548	716	4%	5%	3.675	3.763	7.633	7.775	48%	48%	52%	50%	3	122	65%	63%
Erste & Steiermärkische Bank	417	488	7%	7%	2.129	2.129	2.994	3.058	71%	70%	45%	43%	66	78	80%	84%
Raiffeisenbank Austria	160	142	8%	6%	553	562	863	1.040	64%	54%	36%	41%	0	0	81%	77%
Addiko	317	239	4%	4%	789	675	2.065	1.944	38%	35%	53%	52%	68	60	75%	73%

Fuente: información obtenida a partir de los informes anuales de las entidades financieras.

España

PERIODO	CRÉDITO CONCEDIDO DISTRESSED		TASA DE MOROSIDAD		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		GARANTÍA REAL HIPOTECARIA		GARANTÍA REAL TOTAL		PROVISIONES		RATIO DE COBERTURA	
	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo	Periodo anterior	Último periodo
Santander*	13.415	12.504	11,40%	6,23%	0	55.300	4.008	71.400	ND	77%	0%	36%	0	2.001	0%	47%
BBVA*	7.363	7.224	4,40%	4,30%	67.900	70.000	82.106	83.900	83%	83%	49%	50%	386	538	60%	67%
CaixaBank*	10.402	8.601	4,20%	3,30%	95.535	87.638	124.352	113.452	77%	77%	41%	48%	5.484	5.755	54%	67%
Banco Sabadell	4.908	4.678	4,70%	4,40%	32.704	33.135	49.642	49.623	66%	67%	48%	47%	850	2.007	50%	56%
Cajamar	2.568	1.658	6,63%	4,77%	17.662	16.979	17.657	17.505	100%	97%	56%	51%	969	993	48%	59%
Liberbank	974	805	3,30%	2,90%	14.091	15.088	14.972	16.740	94%	90%	60%	61%	123	451	50%	56%
Abanca	1.137	801	3,30%	2,00%	949	15.901	18.866	17.540	5%	91%	54%	44%	167	650	59%	81%
Kutxabank	1.513	1.073	2,61%	2,32%	31.453	30.727	31.644	32.901	99%	93%	74%	73%	177	761	58%	79%
Bankinter	1.674	1.669	2,71%	2,37%	22.979	25.879	28.453	33.869	81%	76%	49%	52%	256	1.021	51%	61%
Unicaja Banco*	1.731	1.181	5,90%	4,20%	20.151	14.452	28.565	17.218	71%	84%	63%	59%	569	796	62%	65%
Bankia	7.514	6.213	5,70%	4,70%	69.030	60.871	79.139	67.300	87%	90%	63%	54%	807	3.613	55%	58%
Ibercaja	1.521	1.158	6,00%	3,60%	14.820	18.739	23.330	20.384	64%	92%	70%	64%	223	92	51%	59%

Periodo anterior hace referencia al año 2016 salvo aquellas entidades con (*), en cuyo caso harán referencia al año 2017.
Último periodo hace referencia al año 2017 salvo aquellas entidades con (*), en cuyo caso harán referencia al año 2018.

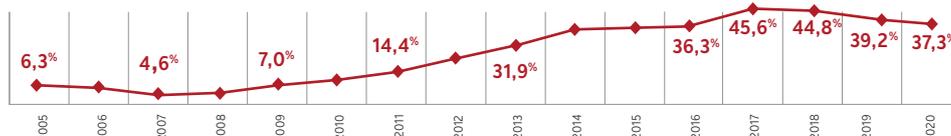


Anexo II - Evolución de la tasa de morosidad, tasa de paro, y PIB del top 6 de países con ratio NPL más elevado

País

Evolución del ratio de NPLs (2005-2020)

Grecia



Chipre



Bulgaria



Italia



Portugal

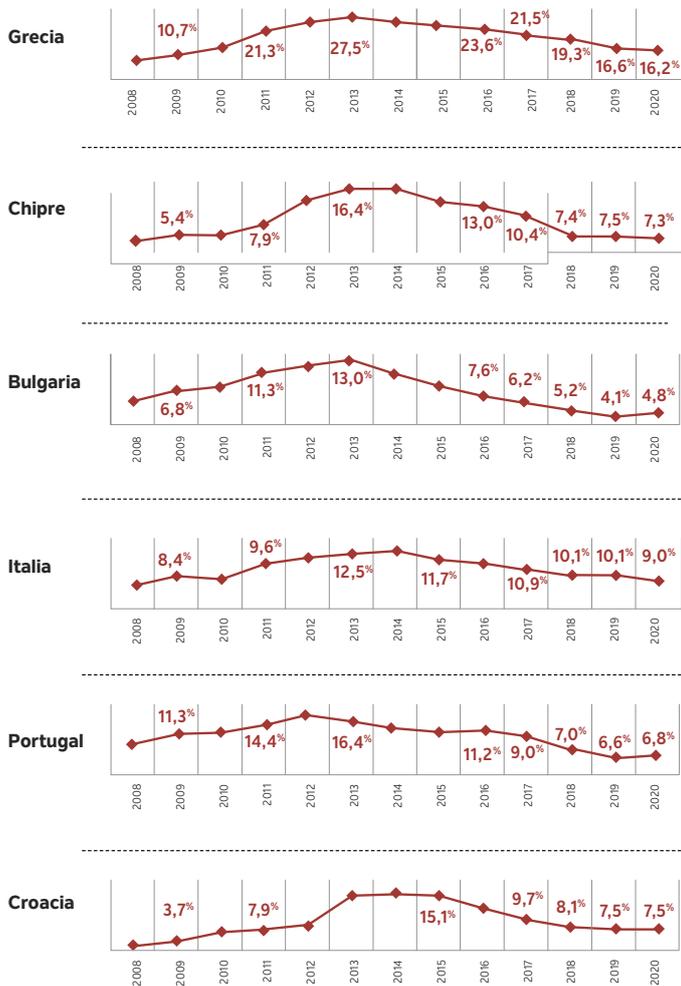


Croacia

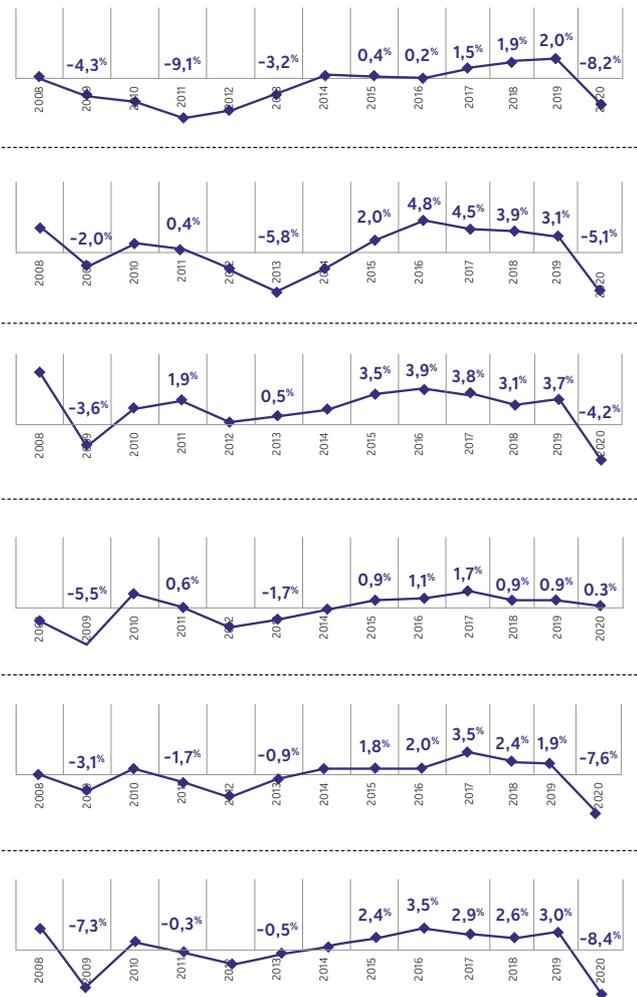


Fuente: www.datosmacro.com y The World Bank.

Evolución de la tasa de paro (2008-2020)



Evolución del PIB (2008-2020)



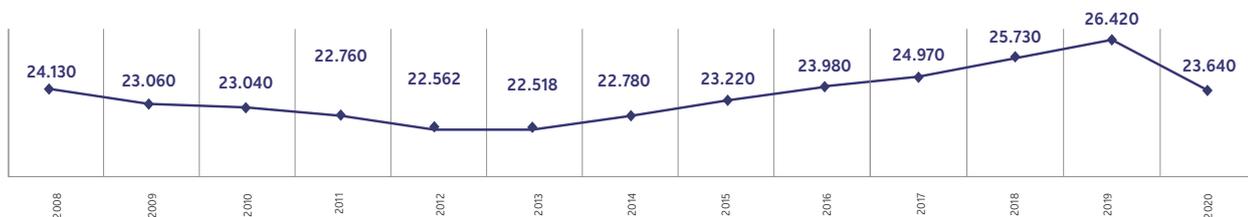
Fuente: www.datosmacro.com y The World Bank.

Anexo III - Principales indicadores económicos de España y su evolución

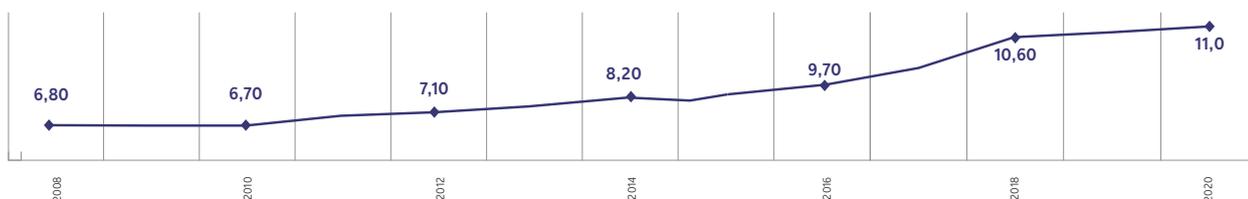
PIB Total



PIB per cápita



Precio del alquiler m²



Tipos de interés

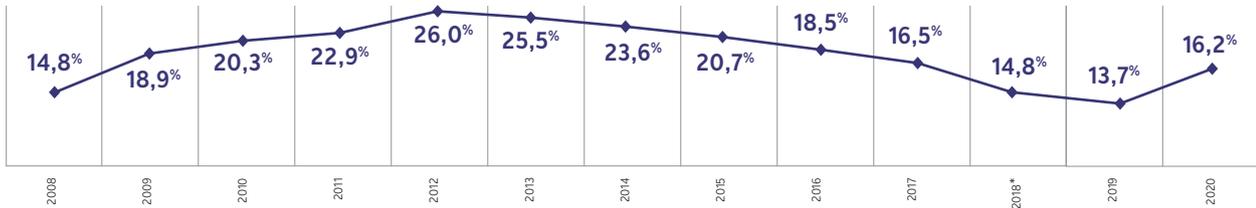


*Datos 2018 correspondientes hasta 3Q

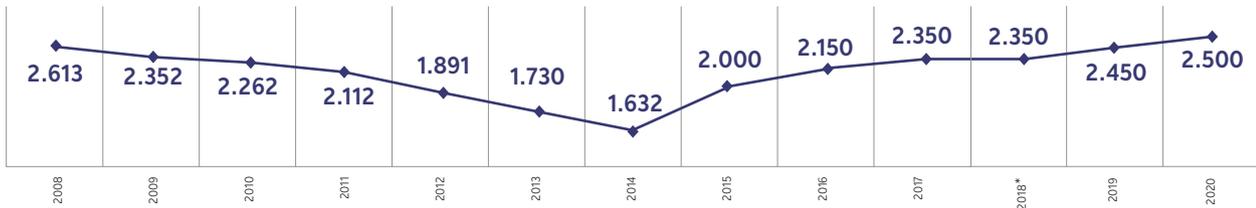
**Datos previstos para 2018

Fuente: Banco de España, Ministerio de Fomento, Worldbank, datosmacro.com y fotocasa.com y oficemen.com.

Tasa de paro



Precio medio de la vivienda



Consumo de cemento en España



Visados de obra nueva sobre el total



Tasa de morosidad**



*Datos 2018 correspondientes hasta 3Q

**Datos previstos para 2018

Fuente: Banco de España, Ministerio de Fomento, Worldbank, datosmacro.com y fotocasa.com y oficemen.com.

Detalle desinversión de la banca entre los años 2015 al 2021

Banco	Stock	Volumen total (M€)	% Concentración		Banco	Stock	Volumen total (M€)	% Concentración							
Santander	12.594	39.003	Blackstone	77%	Sareb	32.664	8.219	Axactor	28%						
			Cerberus	7%				Procobro	40%						
			CPPIB	4%				Deutsche Bank	7%						
			Axactor	3%				Goldman Sachs	7%						
			Cabot	2%				Blackstone	3%						
			Lindorff	1%				Bain Capital	2%						
			Intrum	1%				Oaktree	2%						
			Apollo	1%				Otros	11%						
			Otros	4%											
CaixaBank	8.601	24.756	Lone Star	52%	Liberbank	805	2.580	Bain Capital	23%						
			DE Shaw	10%				GoldenTree	7%						
			Goldman Sachs	7%				Otros	70%						
			Intrum	3%	Ibercaja	1.158	2.284	Intrum	55%						
			Blackstone	3%				Marathon Asset Management	23%						
			Deutsche Bank	3%				Bain Capital	22%						
			Axactor	3%											
			Cerberus	3%	Abanca	801	2.391	EOS Spain	58%						
			Waterfall	2%				KKR	13%						
			Apollo	2%				CarVar	10%						
			Lindorff	2%				Otros	19%						
			Tilden Park	1%											
			Farallon	2%	Unicaja	1.181	2.192	Axactor	11%						
			Otros	7%				Cerberus	36%						
		Neinor	5%												
		AnaCap	5%												
Sabadell	4.678	24.606	Cerberus	39%	Cajamar	1.658	1.878	Bain Capital	27%						
			Oaktree	13%				CarVal	10%						
			Axactor	4%				Lindorff	3%						
			Bain Capital	3%				Axactor	2%						
			Aiqon Capital	3%	Banco Popular	ND	1.220	Blackstone	66%						
			Lone Star	5%				Apollo	34%						
			KKR	2%											
			Tilden Park	1%				Kutxabank	1.073	1.162	Bain Capital	60%			
			Otros	29%							Cerberus	31%			
		CarVal	9%												
BBVA	7.224	20.990	Cerberus	60%	Evo Banco	ND	751	Elliot	100%						
			Intrum	12%				FMS	ND	600	Oaktree	100%			
			CPPIB	12%	Deutsche Bank	ND	500				Oaktree	100%			
			KKR	3%							Bankinter	1.669	450	Axactor	100%
			Oaktree	1%	Banco CEISS	ND	446							Axactor	100%
			Blackstone	1%				BMN	ND	422	Axactor	38%			
Otros	10%	Apollo	24%												
		Otros	38%												
Bankia	6.213	10.730	Lone Star	29%	Caja Rural del Sur	ND	180	Axactor	100%						
			Oaktree	11%				Oney	ND	113	Otros	100%			
			Deutsche Bank	10%	ING	ND	77				Axactor	100%			
			Bain Capital	6%							Otros	ND	9.891	Otros	100%
			Sankaty	5%											
			EOS Spain	5%											
			Marathon Asset Management	4%											
			Waterfall	4%											
			Tilden Park	4%											
			GoldenTree	3%											
			Blackstone	3%											
			DE Shaw	2%											
			Cabot	2%											
Otros	13%														

Total: 155.921

Anexo IV - Principales definiciones utilizadas

- **AUM** (*Assets Under Management*): valor de mercados de los activos financieros bajo gestión.
- **Cartera Distressed**: carteras de activos con alto riesgo de impago, sus precios incluyen un descuento respecto del valor nominal y su recuperación descansa en su garantía o colateral.
- **EBITDA** (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*): indicador financiero que hace referencia al beneficio bruto de explotación, calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.
- **EBIT** (*Earnings Before Interest and Taxes*): beneficio antes de intereses e impuestos.
- **Garantía Real**: garantía existente sobre el total de activos de clientes de una entidad financiera.
- **LTV** (*Loan to Value*): ratio que expresa la relación entre lo que se presta (*loan*) y el valor del objeto del préstamo (*value*).
- **NPL** (*Non Performing Loan*): categoría de créditos cuyo capital e intereses tienen un impago de 90 días o más. También se consideran non-performing loans cuando los intereses de al menos 90 días han sido capitalizados, refinanciados o retrasados de mutuo acuerdo.
- **PMV**: precio medio de la vivienda expresado por m².
- **Provisiones**: importe total de provisiones en balance, para un periodo determinado.
- **Ratios de cobertura**: ratio que representa el nivel de protección de las entidades financieras ante préstamos impagados.
- **REDs** (*Real Estate Developer Loans*): préstamos asociados a un promotor con una garantía real.
- **REOs** (*Real Estate Owned Assets*): colaterales o activos inmobiliarios resultantes tras un intento de venta de préstamos sin éxito de los que es propietaria una entidad financiera.
- **Servicer**: sociedades gestoras de activos financieros e inmobiliarios que surgieron a partir de las inmobiliarias de los bancos, y que tienen el objetivo de ordenar, controlar y optimizar carteras inmobiliarias.
- **Tenedor de activos**: entidades financieras y no financieras que participan en el mercado inmobiliario y que poseen carteras de activos (entidades financieras, Servicers y Fondos de Inversión).



José Masip

Socio de Servicios
Financieros y Real Estate



Gonzalo Ortega

Director



Ana Gutiérrez

Senior Manager



Alberto Piñonosa

Manager



Elisa Díaz

Manager



Joan Sanfeliu

Manager

Sobre el Report

El presente documento, elaborado por el equipo de negocio de Axis Corporate, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o basadas en fuentes públicas e internas que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones

Sobre Axis Corporate

Somos una consultora internacional de negocio orientada a la mejora de los resultados de las organizaciones, desde el asesoramiento estratégico, pasando por la definición del modelo de negocio, hasta el impacto en operaciones.

Trabajamos en proyectos globales de transformación compleja, asesorando al cliente y acompañándolo en la implementación, según el ciclo de vida de su organización. Buscamos impactar directamente sobre los resultados de negocio, actuando para aumentar los ingresos, reducir los costes y lograr una mejor gestión del riesgo.

Para más información

www.axiscorporate.com/
marketing@axiscorporate.com

En Axis Corporate contamos con una dilatada experiencia en la gestión tanto de activos financieros como inmobiliarios (AUM) durante todo el ciclo de vida del mismo, lo que nos ha permitido alcanzar un amplio conocimiento y entendimiento del negocio, así como los retos futura los que se enfrentan.

Nuestro equipo, altamente orientado a resultados, se especializa principalmente en:

- El desarrollo de negocio
- La gestión organizacional y valor de la marca
- El acompañamiento de la adquisición de carteras/integraciones maximizando su valor
- El desarrollo de la inteligencia comercial
- El incremento de la eficacia del modelo comercial
- La mejora de la eficiencia de los modelos operativos
- La gestión avanzada de los sistemas tecnológicos y de información

Agradecimientos

Nos gustaría agradecer especialmente la participación directa del equipo de Real Estate de Axis Corporate por encargarse de la recopilación y actualización de toda la información obtenida a través de las diferentes fuentes utilizadas, y en especial a Ana Gutierrez por la coordinación y gestión, como siempre de forma exitosa, para hacer realidad tanto la completitud como la edición de este informe. Igualmente, queremos agradecer también la colaboración del equipo de Marketing, su aportación para el diseño y elaboración de este informe es fundamental año tras año. Y especialmente, queremos agradecer a nuestros clientes que, como siempre, han colaborado en la elaboración y riqueza de este informe, sin ellos, este informe no habría sido posible. Nuevamente, gracias a todos por vuestra confianza depositada en Axis Corporate.



axis
CORPORATE

Creating value
through transformation

Barcelona

Boston

London

Madrid



axiscorporate.com

Axis Corporate es una consultora internacional de negocio orientada a la mejora de los resultados de las organizaciones, desde el asesoramiento estratégico, pasando por la definición del modelo de negocio, hasta el impacto en operaciones. Contamos con un equipo de más de 120 profesionales distribuidos en sus oficinas de Barcelona, Boston, London y Madrid.

© Axis Corporate S.L. Todos los derechos reservados. Diseñado y producido por el Dpto. de Marketing y Branding.