

## Servihabitat potencia la configuración de una estructura especializada para la gestión de deuda de pymes

- *El servicer estima que la mitad de los NPLs generados a partir de 2022 provengan de créditos de pymes*
- *Dentro de su equipo especializado y multidisciplinar, ha integrado un área dedicada de forma exclusiva al análisis sectorial para optimizar la estrategia en la gestión del crédito*

Barcelona, 31 de mayo de 2022.- Servihabitat, servicer multiproducto y multicliente de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, ha extendido su apuesta estratégica de especialización dentro del área de gestión de crédito.

En este sentido, en los dos últimos años ha reforzado su talento, especialmente en la línea de crédito, hasta configurar un equipo especializado y multidisciplinar, compuesto por más de 150 profesionales con el objetivo de ofrecer soluciones específicas en la gestión de carteras de crédito *secured*, ya sea del ámbito *corporate* (pequeñas y medianas empresas), hipotecario (*non-performing* y *reperforming*) y promotor, cubriendo de esta manera todos los segmentos del mercado.

En el marco de esta apuesta estratégica, la Compañía ha integrado un equipo dedicado de forma exclusiva al análisis sectorial. Su permanente observación se convierte en una herramienta de gran valor ya que se obtiene mayor capacidad a la hora de determinar la viabilidad del activo en el momento de trazar una estrategia para su recuperabilidad. Como ejemplo, el Director Ejecutivo de Desarrollo Corporativo de Servihabitat, Álvaro J. Martín, destaca que “llevamos tiempo funcionando con una unidad especializada en Pymes, ya que, para entender el negocio del deudor y su uso específico del inmueble, se requieren conocimientos y datos sectoriales, y de M&A, que vayan más allá de una visión exclusivamente inmobiliaria”.

Además del equipo profesional y las colaboraciones estratégicas con *partners* especialistas en análisis de riesgo, la gestión en crédito de deuda que realiza Servihabitat se apoya en tecnología y herramientas creadas a medida para obtener el mayor conocimiento del mercado.

En paralelo, la capilaridad territorial de qué dispone Servihabitat se convierte en un aspecto clave y diferencial. La Compañía se sirve de una estructura con presencia en todo el territorio nacional que le permite, por un lado, una gestión de deuda con un alto grado de conocimiento local clave en la definición de la estrategia y, por el otro, reforzar su cercanía y multiplicar la contactabilidad. Estos dos aspectos permiten a Servihabitat agilizar en la gestión y maximizar, por tanto, la rentabilidad del cliente.

### Perspectivas de crecimiento en 2022

Aunque de momento la crisis del Covid-19 no ha supuesto un cambio de tendencia en las ratios de morosidad, todo apunta que durante la segunda mitad del 2022 suban las tasas de impagados y aflore la mora real existente una vez las medidas de contención estatales lleguen a su fin. Según Álvaro J. Martín, “en el segundo semestre el mercado de venta de carteras de crédito empezará a reactivarse de forma más pujante y la previsión es que se acelere los dos próximos

años". Ante este escenario, puntuiza que "el crédito *corporate* tomará la misma relevancia que el crédito hipotecario".

En términos globales, la previsión es que los créditos de pymes ocupen una proporción del 50% del total de NPLs generados a partir de este año. A su vez, se tendrá que seguir la evolución de los préstamos ICO una vez finalizado el periodo de carencia.

Martín puntuiza que "siguiendo nuestra apuesta estratégica de *special servicing*, hemos fortalecido el área de gestión de crédito para seguir posicionando la Compañía como uno de los *servicers* de referencia para la gestión de activos financieros, especialmente para la banca". Y es que, a pesar de que las entidades financieras han dispuesto históricamente de equipos dedicados a la gestión de deuda, todo apunta que la perspectiva de crecimiento exponencial del volumen de deuda impagada y los procesos de reestructuración de sucursales en los que están inmersas conducirán a la banca a buscar una solución de externalización escalable y con garantías de calidad.

Actualmente, Servihabitat cuenta con una cartera bajo gestión de más de 25.500 activos financieros.

#### **Sobre Servihabitat**

[Servihabitat](#) es el *servicer* multiproducto y multicliente de referencia del mercado español. La Compañía, con una clara estrategia hacia la especialización, ofrece servicios avanzados en la gestión de carteras de crédito *corporate* e hipotecario, así como en la gestión y comercialización de activos inmobiliarios, a lo largo de toda la cadena de valor o de forma modular. La experiencia de más de 30 años en el mercado y el elevado volumen de activos vendidos consolidan la posición del *servicer* al frente del sector.

La potencia comercializadora, la capilaridad territorial, una cultura basada en el análisis del dato para la toma de decisiones, la innovación en las estrategias de gestión y el profundo conocimiento del mercado son algunos de los pilares que contribuyen al éxito en los resultados de Servihabitat y de sus clientes.

#### **Para más información:**

Montse Castellana / [mcastellana@tinkle.es](mailto:mcastellana@tinkle.es) / 679 98 33 10

Eva Anaya / [eanaya@tinkle.es](mailto:eanaya@tinkle.es) / 659 72 04 83