

LOS GRANDES INVERSORES REACTIVAN LAS OPERACIONES DE NPLS Y COMPRAVENTA DE CARTERAS EN ESPAÑA

Los mejores años para el mercado nacional de compraventa de deuda inmobiliaria están por venir. La profesionalización del sector ha hecho que las entidades necesiten ampliar sus servicios desde la mera gestión de la cartera, a la comercialización de los activos, tanto en venta como en alquiler, e incluso la gestión de promociones inmobiliarias y suelos en desarrollo. Una ola a la que se está sumando también el sector hotelero, demandando los servicios de una Virtual Data Room (VDR) segura, intuitiva y rápida que permita optimizar los procesos.

Multipartner está ampliando sus servicios a cadenas hoteleras, ¿qué funcionalidades demandan?

Nuestros clientes tradicionales en real estate han sido asesores, inversores y bancos y es cierto que crece la demanda de las cadenas hoteleras. En general, suelen pedirnos que creamos una plataforma multi-proyecto con una sección documental dedicada a cada hotel y otra multimedia para consultar y visualizar vídeos 3D y álbumes fotográficos de cada activo. Además, personalizamos cada Data Room con la identidad corporativa del cliente. Esto lo podemos hacer igual con edificios, oficinas, naves logísticas, etc. Nuestra VDR incorpora también un motor de workflow que permite

estandarizar, simplificar y agilizar los procesos, ayudando tanto a los empleados como a la organización a mejorar la coordinación: workflow de revisión, aprobación y validación, asignar tareas a cada grupo de usuarios, monitorizarlas, etc.

Las NPLs tienen bases de datos con hipervínculos y miles de posiciones deudoras, ¿cómo replican esa estructura y el gran volumen de información en su VDR?

Cada cliente tiene un sistema offline para la gestión de créditos con una base de datos Excel e hipervínculos para cada deudor. Clicando en este link, se accede a los DVD/carpetas-PC con toda la documentación de cada posición deudora.

Para mantener la modalidad de trabajo de cada cliente, los programadores de Multipartner han desarrollado un "código scrip a medida" que recrea, automáticamente y en modo organizado en la VDR, la estructura de carpetas/subcarpetas con toda la documentación de todas las posiciones deudoras. Esta funcionalidad es realmente diferencial.

En Italia, existe un Fondo de garantía llamado GACS para operaciones de NPLs y Multipartner es proveedor de Consap, su sociedad concesionaria...

Así es, tenemos un acuerdo con Consap, la sociedad del Ministerio de Economía y Hacienda Italiano encargada de gestionar el Fondo

GACS de garantía para préstamos morosos, creado en 2016 y dirigido a las entidades emisoras de NPLs. Consap ha contratado nuestra VDR para gestionar las solicitudes y realizar todo el intercambio de información, por lo que Multipartner lidera el mercado de NPLs en Italia. De los €100.000M vendidos, €51.000M se traspasaron en operaciones mediante el uso de la tecnología y la VDR de Multipartner.



Giuseppe Misale, Director Comercial
María del Mar García Roderó,
Área Manager Spain&Latam de
Multipartner



Inmaculada Ranera,
Directora General de Christie & Co
para España y Portugal

¿Ha crecido la actividad de Christie & Co en compraventa de deuda o NPLs en España?

Así es. La actividad de Christie & Co ha crecido exponencialmente tanto en la división de Consultoría y Asesoramiento, llevando a cabo servicios para los fondos, como en el área de Intermediación, ya que muchos inversores han ido soltando lastre y poniendo en venta sus activos, especialmente, conforme se acercaba el momento de cerrar sus vehículos de

“ Actualmente, tenemos tres procesos de venta en marcha en la VDR de Multipartner. Una plataforma segura, intuitiva, rápida y funcional ”

inversión. Las operaciones de NPLs empezaron a crecer con la reestructuración bancaria en España, cuando la mayoría de las entidades financieras traspasaron sus activos tóxicos a SAREB o paquetizaron sus NPLs en carteras que sacaron al mercado. En aquellos inicios, en torno a 2012, los inversores internacionales, principalmente fondos oportunistas, tuvieron un papel muy activo en la compra de dichas carteras, pero, conforme dichos portfolios han ido ofreciendo nuevas oportunidades de inversión y reposicionamiento, han ido atrayendo también el interés de

otro perfil de fondos más tradicionales o a más largo plazo.

Según los expertos, la actividad todavía no ha tocado techo, ¿cómo está viendo su evolución? Tengo entendido que tienen varios procesos de venta en marcha en la VDR de Multipartner...

Ciertamente, las grandes carteras de deuda se vendieron al inicio del ciclo de reestructuración bancaria en España. Actualmente, los portfolios son de menor tamaño, pero el sector hotelero español sigue atrayendo el interés de los inversores, que ven

la oportunidad de reformar y repositionar determinados activos, incrementando así su rentabilidad de cara a la futura venta. Entendemos que la evolución del ciclo se corresponde también con la recuperación económica tanto del país como del sector. Desde Christie & Co estamos encantados de poder utilizar los servicios de Multipartner cada vez que se nos presenta la oportunidad. Actualmente, tenemos tres procesos de venta en marcha en los que el VDR se aloja en su plataforma. La plataforma es muy intuitiva, resulta fácil de gestionar y funciona de forma rápida, lo que nos permite ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes, a la vez que nos ayuda a llevar a cabo nuestro trabajo de forma eficiente. El servicio de atención al cliente, además, es excelente y está disponible 24h, los 365 días del año para solucionar cualquier problema que pueda surgir durante el uso de la misma.

