

# Hipoges Iberia presenta resultados y analiza la evolución de la compañía en su evento anual Town Hall

**Hipoges Iberia ha realizado su evento anual Town Hall en formato digital, un evento interno que evalúa el pasado, presente y futuro de la compañía. El pasado 22 de abril, el servicer llevó a cabo la retransmisión de 3 sesiones para cada país en el que opera - España, Portugal y Grecia -, siendo Javier Lorés, Chief HR Officer, el maestro de ceremonias de una cita que reunió a sus más de 750 empleados**

Marta Márquez, Chief Financial Officer, repasó la evolución de revenues, portfolios, clientes o activos bajo gestión, entre otras cifras. Analizó el crecimiento de Hipoges Iberia y las expectativas para 2021, destacando la cifra de más de 24.000M€ en activos bajo gestión, con más de 40 clientes en cartera y un crecimiento del revenue de más del 240% desde 2017.

Juan Ramón Prieto, Global COO, analizó la performance de los equipos en cada país y destacó los hitos que suponen los recientes acuerdos con CENTURY21 y SAREB para impulsar su actividad. También las 100 personas que han incorporado desde el inicio de la pandemia y la nominación al premio “Servicer of the Year (NPL)” en los European Securitization Awards 2021 de Global Capital.

Margarida Maia, Chief Services Officer, ofreció datos sobre una de las recientes líneas de negocio creadas: Corporate Services, que proporciona servicios de titulización, contabilidad y administración burocrática relacionada con la gestión de los vehículos de inversión inmobiliaria y reflejó la importancia que está obteniendo en muy poco tiempo. Tras ello, expuso la nueva estructura del management de la compañía, que ha experimentado modificaciones para afrontar cualquier desafío.

Claudio Panunzio, Managing Partner, analizó la actualidad y performance de Hipoges con respecto al mercado, cierre de carteras durante 2020 y pipeline para 2021: “Hemos ganado más de 2 tercios de los portfolios en el mercado español y nos hicimos con el mayor portfolio en el mercado portugués. Esto permitió aumentar la cifra de activos bajo gestión en 2.300 millones de €”. Además, hizo hincapié en procesos de M&A en los que la compañía se encuentra inmersa o valorando y reflejó otras actividades novedosas que han aumentado la diversificación de líneas de negocio, como Rental business o Primary servicing.

Hugo Velez, Managing Partner, aportó una visión estratégica, enfatizando en la importancia de 4 pilares fundamentales: Diversificación de negocio, expansión geográfica, desarrollo sostenible y mejora continua. Reflejó la situación de la empresa en nuevos mercados (activos y potenciales), nuevas líneas de negocio, y expansión del ciclo de producto en las ya existentes: “El mercado griego es una realidad en Hipoges, así como la valoración de Italia y Brasil. Destacamos la existencia de nuevas líneas de negocio implementadas (titulización), en ejecución (Rentals), o en fase de iniciación (Software, Performing Loans y plataformas de crédito)”.

José Querejeta, Associate Director Strategy & Development, se apoyó en los proyectos de su área, centrados en innovación y tecnología. La compañía está haciendo una gran apuesta por la digitalización, innovación y automatización de procesos. José analizó los proyectos que se encuentran activos y también aquellos que a futuro serán una realidad.

Finalmente, Margarida Maia insistió en la importancia que el compromiso del equipo ha tenido para sobrevivir y competir con éxito: “De nuevo pudimos reunir a toda una empresa para discutir y alinear a todos por un objetivo común, donde Grecia, España y Portugal participaron en esta jornada online a gran escala. Aunque no compartimos el mismo espacio, todos compartimos el mismo sentimiento: We make it happen”.

**Datos de contacto:**

Comunicación Hipoges Iberia  
649111233

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>