

## **Hipoges alcanza los 46.000M € en activos gestionados y cierra un primer semestre óptimo gracias a la diversificación de sus servicios**

### [Multimedia](#)

Para los portavoces del grupo, estos resultados han sido posibles gracias a la confianza de los más de 50 clientes, la calidad de los servicios, y la interconexión entre todos sus departamentos, donde prima el "factor humano". Y es que, el servicer ha alcanzado esta cifra tras un crecimiento económico de 20.000 millones de euros en los últimos meses por la adquisición de nuevos clientes y carteras y el desarrollo de nuevas líneas de negocio.

[Hipoges](#), servicer de referencia en el sector de Asset Management, cierra un primer semestre de 2022 con datos muy positivos: un crecimiento de casi 20.000 millones de euros en activos gestionados que ya alcanzan los 46.000 millones de euros. Para Juan Ramon Prieto, Director General de operaciones del Grupo, "este éxito se debe a una apuesta clara por la expansión, tanto orgánica con la entrada de nuevas carteras en todos los países donde actualmente tenemos presencia, como inorgánica con la incorporación al grupo de nuevas empresas que nos permiten tener una mayor presencia en todo el ciclo de vida de los activos financieros e inmobiliarios".

"La calidad en el servicio es clave para seguir contando con la confianza más de 50 clientes que nos ha permitido incrementar la posición de liderazgo en los últimos años", añade. Por último, recalca la importancia que desde la compañía se le da al factor humano: "nada de esto hubiese sido posible sin la altísima calidad del equipo humano que forma parte de la compañía, ni sin la clara vocación por el trabajo en equipo que deriva de la inversión en la creación de procedimientos que incrementen la interconexión entre los diferentes equipos. Seguimos buscando e incorporando grandes profesionales, que sin duda contribuirán al éxito futuro de la Compañía" (no en vano, las previsiones del Grupo son finalizar el año superando la cifra de 1.500 empleados).

Advisory y Real Estate, dos áreas "clave" de Hipoges para su crecimiento y expansión

Desde el departamento de Advisory, capitaneado por Claudio Panunzio, Managing Director en Hipoges, explican parte de este éxito poniendo el foco en las más de 15 personas distribuidas entre las oficinas que proporcionan servicios de asesoramiento a inversores institucionales en los países donde opera Hipoges. El equipo ha desarrollado una experiencia única en el mercado, centrando su asesoría en operaciones de crédito e inmobiliarias valoradas en decenas de miles de millones de euros. Un proceso, confirman desde el área, que consta "desde el análisis preliminar hasta el cierre de estas". En palabras de Panunzio, "contra las expectativas, 2022 ha empezado con un volumen muy

elevado de operaciones y estamos convencidos que vamos a poder jugar un papel muy relevante en el mercado como ha sido en todos los últimos años”.

Advisory también da respuesta a la compañía en lo referente a la expansión de otras líneas de negocio, y en las varias operaciones de adquisición, como el caso reciente de una entidad de facility management o las adquisiciones de entidades enfocadas en la comercialización de inmuebles.

Por su parte, desde el departamento de gestión inmobiliaria o Real Estate, a cargo de Nuno Antunes, Global Chief Real Estate Officer, se confirma cómo en este primer semestre del año la actividad “ha sido muy completa”. Un balance que pone de manifiesto otro rasgo de la trayectoria profesional del grupo a lo largo de los años: la especialización y la multidisciplinariedad: “para que cualquier entidad se especialice efectivamente en la <> es necesario que cuente con un equipo multidisciplinar y con competencias que le permitan responder a las más diversas necesidades de sus clientes, así como a los productos inmobiliarios que tiene en gestión”, cita Antunes.

Además, según el portavoz de Real Estate, en el servicer se asume una gestión integral del ciclo de vida de un inmueble, basada en un recorrido pormenorizado desde el momento en que se tiene visibilidad de un nuevo activo bajo gestión. Para Antunes “este abanico de equipos, así como los más de 500 profesionales del grupo dedicados exclusivamente a la actividad inmobiliaria, hacen que, en 2022, Hipoges se haya convertido en uno de los líderes de la gestión inmobiliaria en la Península Ibérica”.

Los principales retos de Hipoges para 2022: alcanzados prácticamente en el primer semestre del año

En este primer semestre de balance tan positivo cabe destacar la labor en el departamento de Corporate Services. Se trata del área de la compañía dedicada a la gestión de vehículos de inversión inmobiliaria y especializado en la prestación de servicios corporativos, contables, de cumplimiento fiscal y de información financiera. Asimismo, desde este equipo, enfocado a la gestión y a la administración de tesorería, se asocia el crecimiento y volumen del negocio a una facturación que ha aumentado “un 73% solo en los primeros meses de 2022”, comenta Nuno Gordinho. También relaciona con el Know-how y a las sinergias dentro de la compañía el notable impulso de Hipoges en los últimos meses. Además, Gordinho pone en relieve las emisiones de carteras de Performing Loan y Non-Performing Loan que se han gestionado en el servicer con clientes internacionales, bancos nacionales e instituciones financieras a nivel mundial.

Reseñable ha sido igualmente el balance para el equipo de Valoraciones, al estar regulado (en su equipo portugués y español) por el RICS, institución internacional de reconocido prestigio, líder en la cualificación y normalización de terrenos, inmuebles y construcción. Gracias a este código, se aplican los más altos estándares de conducta, ética y criterios reconocidos internacionalmente. Otro hito de este año fue la consolidación de Hemisphere en Portugal (firma para actuar de manera independiente y centrada exclusivamente en actividades del área de valoraciones), ya que “garantiza una valoración objetiva de cada inmueble y de cada fondo inmobiliario”. Hemisphere actúa de forma autónoma

en el área de Valoraciones en Portugal, pero cuenta con la asistencia de Hipoges para como consultor de mercado.

Para Mário Neves, Associate Director Valuation & Technical Due Diligence en el departamento de Valoraciones, "es un privilegio trabajar en la profesión de valoración inmobiliaria dentro del grupo Hipoges. En esta empresa tenemos acceso a una enorme diversidad de datos, personas y colaboradores relacionados directa o indirectamente con el sector inmobiliario". Mario también confirma cómo la cultura y el conocimiento del mercado inmobiliario en Hipoges es un punto clave en el "desarrollo constante y continuo" de la compañía.

---