

## Hipoges quintuplica su volumen de negocio en solo cinco años

### [Multimedia](#)

**Hipoges Town Hall 2023, avanzó otro de sus principales objetivos: aumentar los ingresos y seguir creciendo de cara a este nuevo ejercicio. Además, el servicer planea enfocarse en las "pequeñas inversiones". El grupo también anunció su incursión en el ámbito hotelero, el afianzamiento del mercado italiano y griego o el anuncio de la nueva oficina de Lisboa y que continuará con la adquisición de nuevas carteras y ampliará su talento interno, sobrepasando ya los más de 1.700 empleados en plantilla**

[Hipoges](#), empresa de referencia en Asset Management, celebró el pasado 23 de marzo su tradicional evento corporativo Town Hall, que tuvo lugar en Madrid y fue retransmitido en directo, vía streaming, para España, Portugal, Italia y Grecia. Durante una hora aproximadamente, se anunciaron los más de 47.000 millones de euros en activos bajo gestión, lo que supone quintuplicar su volumen de negocio desde 2018. Además, la promesa de continuar trabajando en la especialización y diversificación de sus principales áreas de negocio.

En paralelo a este hito, también planea seguir apostando por su principal activo, su talento interno. Y es que la ampliación y cuidado de su plantilla, compuesta por más de 1.700 empleados, es otro de los objetivos de Hipoges hasta finales de 2023. Además, sin dejar de lado su línea de negocio, Marta Márquez, Chief Finance Officer, anunció que la compañía también planea enfocarse en las "pequeñas inversiones".

Como otras novedades importantes, se comentó la inmersión del grupo en la gestión hotelera y el impulso de grandes mercados como el griego o el italiano. También hubo palabras para la inminente inauguración de la nueva oficina de la sede de Lisboa.

Sareb, cartera sin precedentes que potencia un balance excelente de este pasado 2022

El balance de 2022 reveló ser un año crucial para posicionar al servicer como líder indiscutible del mercado de Asset Management. Hugo Velez, General Manager Partner de Hipoges, afirmó en este sentido que "el crecimiento se debe a que ganaron la cartera de Sareb en España, lo que cambió absolutamente la realidad de los activos bajo gestión del grupo".

El éxito de Hipoges pasa también por saber adaptarse a los tiempos y necesidades de los diferentes mercados en los que opera. En este sentido, sostuvo de nuevo Marta Márquez, "el servicing es la actividad principal del grupo, pero cada vez diversificamos más los servicios para mejorar el ciclo de

vida de nuestros clientes". Además, añadió: "estamos adquiriendo empresas con diferentes servicios para nuestros inversores, lo que diversifica el ciclo del producto".

Valoraciones por parte de los principales portavoces de Hipoges que se realizan en un contexto concreto, el de un servicer que trabaja con diferentes tipos de capital y de clientes. Entre ellos, bancos, inversores, fondos e, incluso, citan desde Hipoges, "competidores". Precisamente, en torno a esa evolución de Hipoges hacia la especialización y diversificación, Velez señaló cómo se trata de un camino que se toma desde una perspectiva prudente: "es muy importante porque permite mitigar el riesgo. Es, al mismo tiempo, un camino muy desafiante y debemos estar muy orgullosos de nuestra capacidad para seguir creciendo en clientes y gestionarlos", añadía.

Más novedades: gestión hotelera en Portugal y el impulso del mercado italiano y griego

El evento contó también con la presencia de Juan Ramón Prieto, Chief Operations Officer, y con Claudio Panunzio, también General Manager Partner de Hipoges. El primero destacó que, a pesar del clima de gran incertidumbre económica que se vivió en 2022, "existe la oportunidad de explorar nuevas líneas de negocio", como, por ejemplo, enfocándose al Broker hipotecario y a la gestión hotelera. Precisamente, en referencia a la gestión hotelera por parte del Grupo, Claudio Panunzio valoró el debut en esta nueva línea de trabajo en el mercado portugués, donde cuenta con las sinergias de un player nacional.

Pero los logros no se quedan en la Península Ibérica. En palabras de Hugo Velez, "es un orgullo observar cómo desde 2021, fecha en la que Hipoges entra en el mercado italiano", y añade: "este brazo de negocio se identifica como el mayor mercado europeo de NPL, con más de 65 profesionales afianzados en él". Además, el General Manager Partner aseguró que, tanto Italia como Grecia, "son mercados estratégicos, a pesar de un crecimiento menor en comparación con Portugal y España donde hay más oportunidades".

En concreto, en el país heleno, Hipoges ha reforzado su presencia con la adquisición de Alsvit, una entidad de servicios de gestión de REO con más de 12 años de experiencia y dos oficinas en Atenas y Tesalónica.

La expectativa de seguir en el mismo camino, pero cosechando nuevos desafíos y éxitos

Durante Town Hall 2023, evento muy marcado por los excelentes resultados obtenidos, Hipoges también reseñó cómo se ha convertido en la única plataforma de la Península Ibérica que alberga dos acreditaciones de servicios de Standard & Poors, recientemente ha entrado también en el rating de Fitch.

Finalmente, también se avanzó la intención del servicer en incrementar su plantilla. En este sentido, la Chief Services Officer, Margarida Maia, comentó cómo la nueva oficina de Lisboa es casi un hecho, y que pronto se trasladarán a ella los cerca de 300 empleados de la capital portuguesa.

Maia también aprovechó para destacar que el éxito de Hipoges es un reflejo del trabajo de su equipo, inspirado en cuatro pilares esenciales: "rendimiento, enfoque, objetivos y líneas de negocio bien definidas".

---