

doValue y Arrow pujan por hacerse con el gestor bancario Hipoges

KKR recibe ofertas por más de 100 millones por el segundo mayor 'servicer' del sector, con 50.000 millones en activos bajo gestión

ALFONSO SIMÓN
MADRID

Avanza el proceso de venta del gestor de activos procedentes de la banca Hipoges. Su dueño, KKR, ha recibido ofertas de doValue y Arrow, según destacan fuentes del sector, que indican que podría existir alguna puja adicional. Las fuentes consultadas señalan que lo ofrecido por alguno de los interesados podría alcanzar los 120 millones de euros, aunque desde el sector se considera esta cifra como elevada por las incógnitas en la operación, fundamentalmente el vencimiento del contrato de gestión de los activos de Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria). Los clientes habituales de este tipo de empresas, más allá de Sareb, son bancos y fondos.

El gigante estadounidense del capital riesgo KKR compró el 84% de Hipoges en 2017 por 30 millones. El resto del capital permanece en manos de varios directivos del servicer, un tipo de inmobiliaria que gestiona activos procedentes de la banca, como adjudicados y créditos fallidos. Ocho años después, el fondo americano quiere salir de esta empresa, que es la segunda mayor del sector en España, tras el grupo sueco Intrum, con más de 50.000

millones de euros en activos bajo gestión.

Llegado el momento de poner sobre la mesa ofertas, tanto la compañía italiana doValue como el fondo británico Arrow han presentado sus pujas, apuntan fuentes del sector, en una transacción en la que Alantra ejerce de asesor. Otros interesados en las fases previas de la operación eran C. Flowers & Co y Pollen Street Group, según publicó la agencia Bloomberg a finales de enero. Desde Hipoges se declinó hacer comentarios sobre el proceso de venta. KKR ya había intentado desprenderse de Hipoges en 2023, pero retomó la operación a inicio de año.

Este servicer fue creado en 2008. Se dedica a gestionar activos inmobiliarios, hipotecas, préstamos al promotor y créditos a empresas y consumidores. Actualmente, además de en España, opera en Portugal, Grecia e Italia. A finales del pasado año, según datos de la propia empresa, empleaba a 1.800 personas. En 2024 realizó 26.000 operaciones, un 77% en el campo residencial.

Principal contrato

El principal contrato de Hipoges lo firmó hace un par de años con Sareb, cuando el conocido como banco malo decidió cambiar de servicers



Pisos en venta en una agencia en Barcelona.
GIANLUCA BATTISTA

La gran incógnita en la transacción es el vencimiento del contrato con Sareb

que gestionaban su cartera y eligió a la empresa de KKR y a Aliseda/Anticipa, propiedad de Blackstone. En ese momento, el *portfolio* a gestionar era de 25.285 millones. Concretamente, Hipoges asumía la gestión y venta de una cartera global valorada en 13.906 millones, de los que 8.077 millones eran préstamos al promotor impagados, en tanto que 5.829 millones eran inmuebles residenciales, suelos y activos terciarios a comercializar en el mercado minorista (particulares y empresas).

Este contrato con la entidad financiera presidida

por Javier Torres tiene su vencimiento en abril. De momento, Sareb no ha comunicado públicamente que vaya a renovar este acuerdo, por lo que supone una gran incertidumbre para un posible comprador, explican fuentes del sector. A fecha de hoy, lo normal sería que Sareb renovase ese contrato y el de Aliseda/Anticipa, pero el Gobierno anunció en enero que la nueva Empresa Pública de Vivienda absorberá 40.000 pisos y los suelos de Sareb, dejando en duda cuál será el trabajo específico de estos servicers, que en gran

parte reciben comisiones por la venta de inmuebles.

No es la primera operación en los últimos meses que se intenta realizar en el negocio de los servicers. Hace unos meses Lone Star puso a la venta Servihabitat, pero ante las ofertas a la baja por parte de los competidores decidió suspender la transacción. Esta actividad de los servicers está actualmente en crisis ante la caída de márgenes por la reducción de comisiones y el avance en la venta de carteras bancarias, que ha provocado un proceso de concentración en el sector.

Sobre los interesados por comprar Hipoges, doValue es una firma italiana que está presente en España tras comprar Altamira. Desde junio, tiene a Jaime García-Legaz como presidente y, actualmente, es uno de los seis grandes servicers, según un informe de 2024 de Atlas Value Management, con activos bajo gestión por alrededor 11.000 millones en España, aunque a nivel europeo gestiona 120.000 millones. Está presente también en Italia, Portugal, Grecia y Chipre.

Por su parte, Arrow es un fondo británico que fundamentalmente ha estado comprando carteras bancarias y, en este momento, cuenta con un pequeño equipo en España como servicer.

Castellana Properties compra a Unibail el centro comercial valenciano Bonaire por 305 millones

A. S.
MADRID

La inmobiliaria Castellana Properties cierra la compra a Unibail-Rodamco-Westfield (URW) del gran centro comercial valenciano Bonaire. El interés de esta sociedad por este activo se conoció en octubre del pasado año, pero la transacción se retrasó después de que el inmueble fuera afectado por la dana del 29 de octubre de ese mes en Valencia, por lo que URW ha tenido que abordar los

arreglos necesarios y la reapertura en los últimos días.

Castellana paga 305 millones de euros, confirman fuentes de la compañía, lo que supone una de las grandes adquisiciones del sector de los centros comerciales en los últimos años. Esta transacción ofrece una *yield* o rentabilidad de entrada sobre el ingreso operativo neto (NOI), incluyendo costes de transacción, del 6,96%. Para Alfonso Brunet, consejero delegado de Castellana, la inmobilia-

ria ha seguido "muy de cerca la situación acontecida en Valencia y ha ayudado en lo que nos ha sido posible. Estamos encantados de ver la evolución positiva de la región y cómo Bonaire se está convirtiendo en el símbolo de esta recuperación." Bonaire es un centro comercial que cuenta con un área de influencia de 1,5 millones de personas y es el destino comercial y de ocio dominante y referente en la región. Esta operación, que se cerrará este

Se trata de uno de los grandes complejos de tiendas afectado por la dana

Ofrece una rentabilidad de entrada sobre el ingreso operativo neto del 6,96%

jueves 13 de marzo, ha sido financiada por CaixaBank, a través de un crédito hipotecario a siete años. Tras la compra, el *portfolio* de Castellana asciende a los 20 activos, con una superficie bruta alquilable de 518.719 metros cuadrados y un valor total de la cartera de la compañía de más de 1.621 millones de euros.

La socimi (sociedad cotizada de inversión en el mercado inmobiliario) Castellana Properties ha adquirido un total de 55.800 metros

de superficie bruta alquilable del complejo. A día de hoy el centro se encuentra completamente renovado, con una tasa de ocupación del 98%. Con más de 150 marcas, Bonaire es uno de los centros comerciales más grandes del país. "Esta operación representa un gran salto adelante para Castellana Properties en la consolidación de nuestra estrategia y en posicionamiento como uno de los principales actores del sector", afirma Brunet.