



Servihabitat **Trends**

Evolución y perspectivas del mercado de NPLs en España

Junio 2023

Principales *insights*

- 01** En un entorno macroeconómico volátil, pero con una mejora de las previsiones económicas a medio plazo, el mercado de NPLs español no está viviendo una gran oleada de impagos.
- 02** Esto hace prever un mayor protagonismo de carteras SPLs y RPLs en el mercado primario para anticipar futuros riesgos y una mayor actividad en el mercado secundario fruto de las necesidades de desinversión de algunos fondos.
- 03** Aun así, este 2023 las operaciones tendrán un tamaño limitado y, si se cumplen las previsiones de aumento de morosidad en familias y empresas, se podrían reactivar en 2024.

01 Entorno macroeconómico

La economía no ha quedado inmune al efecto desatado por la COVID-19, el conflicto en Ucrania y la crisis energética. La irrupción de un contexto inflacionista ha obligado a tomar medidas con una subida de los tipos de interés, tanto por parte de la FED como del BCE. El último incremento, a principios de mayo, ha situado el precio del dinero al 5,25 % en Estados Unidos y al 3,75 % en la Unión Europea.

Estas subidas de tipo han tenido ya un efecto sobre la inflación española, la cual se ha moderado, pasando del 5,7 % al cierre de 2022 y una subyacente del 7,0 % al 3,2 % en mayo y una subyacente del 6,1 %. Esto ha permitido que el FMI revise las **previsiones de crecimiento al alza para España**, y aleja la probabilidad de entrar en recesión en la UE y zona euro este 2023.

Además, parece que inicialmente, y a nivel español, estas subidas de tipos no han tenido un gran efecto sobre **los niveles de morosidad, que en 2022 continuaron disminuyendo y durante este 2023 se están sosteniendo**. De todas formas, se deberá mantener una actitud vigilante sobre los posibles efectos que este contexto podría tener sobre los deudores a medio plazo.

Sin embargo, sigue habiendo muchas incógnitas de consecuencias impredecibles, como son la evolución de los precios de la energía y los últimos eventos en el sector bancario tanto en Estados Unidos como en Suiza, que generan incertidumbre sobre la economía.

Las previsiones al alza de la economía alejan la probabilidad de entrar en recesión en la UE.

TIPOS DE INTERÉS
MAYO 2023

5,25 %

ESTADOS UNIDOS

3,75 %

EUROPA

INFLACIÓN EN ESPAÑA
MAYO 2023

3,2 %

02 Situación del mercado de NPLs en España

El actual contexto macroeconómico no ha incidido en el mercado de los **non-performing loans (NPL)**, que durante 2023 se ha mantenido estable, al menos hasta el momento.

A modo de retrospectiva, en **2022** el mercado registró una **reducción del volumen de NPLs secured** al producirse unas transacciones por valor de 2.600 M€ y unas entradas de 1.800 M€, lo que redujo la ratio de NPLs secured hasta el 3,2 %.

Sin embargo, no estamos frente a un descenso homogéneo en todas las categorías de NPLs. En el global del segmento de pymes y grandes empresas sí que hubo sectores con incremento de la morosidad, aunque por la estructura de ésta -mayoritariamente préstamos ICO- no se produjeron transacciones y siguen estando en el balance de los bancos.

La actual posición de las entidades financieras, sin presión para desinvertir, y de los inversores, con una actitud más conservadora, apunta a un **mercado de NPLs expectante**.

El stock de **REOs también se vio fuertemente reducido en 2022**, tanto por las transacciones como por la venta granular de este. Se calcula que las ventas que se produjeron fueron de 5.500 M€ y las nuevas conversiones de 1.500 M€.

Como resultado de la evolución de 2022, y atendiendo a la situación en los inicios de 2023, la actual posición en la que se encuentran las entidades financieras y los inversores no hace prever un cambio drástico en el dinamismo del mercado.

Por un lado, los **bancos españoles están más capitalizados que en la anterior crisis y presentan unos balances más saneados**, con un 3,2 % de NPLs secured a diciembre del 2022, reduciendo desde 3,5 % en 2021 y 3,7 % en 2020. Ante ello, las entidades bancarias ejercen un papel decisivo al no verse presionadas para desinvertir, si bien es cierto que los índices de **morosidad** siguen estando **por encima de la media europea**, que se situaba en 2,3 % en el tercer trimestre del 2022 a nivel total.

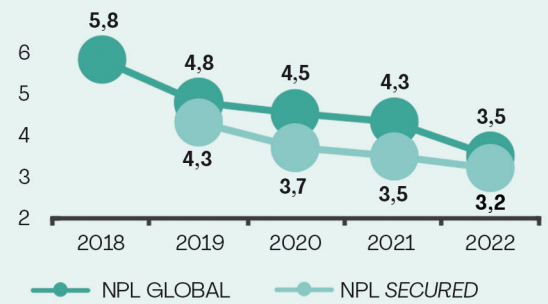
Y por el otro, los **fondos de inversión** tienen la necesidad de incrementar la TIR esperada como consecuencia del aumento del Euribor, que se sitúa en 3,9 % a cierre de mayo, con lo que tienden a hacer **pujas más conservadoras** para las carteras. Este posicionamiento se ve acentuado en los fondos más apalancados.

Este escenario, al igual que se empezó a ver en 2022, continúa presentando un desequilibrio entre la oferta y la demanda y, consecuentemente, incentiva que haya proyectos que se pospongan a la espera de ver cómo evoluciona el mercado. A su vez, y en contraprestación, **se reduce la competencia en las carteras que salen a la venta**, lo que puede presentar una ventaja para muchos fondos.

03 Dinámica de los indicadores que influyen en el mercado de NPLs

- 1 Respecto a la **deuda hipotecaria**, hasta la fecha, el nivel de impagos se ha mantenido estable dentro de unos parámetros razonables. Se debe tener en cuenta que, para las hipotecas variables, se produce cierto decalaje antes de que suban las cuotas y que el crédito se encuentre en mora. Además, partiendo que las hipotecas más recientes se han firmado a tipo fijo (y ya representan cerca de un 30 % del total a cierre de 2022),

EVOLUCIÓN RATIO NPLs EN ESPAÑA (%)



Los fondos de inversión tienen la necesidad de incrementar la TIR esperada como consecuencia del aumento del Euribor, con lo que tienden a hacer pujas más conservadoras para las carteras.

VALOR NPLs SECURED TRANSACCIONADAS 2022

2.600 M€

A pesar de estar inmersos en un contexto inflacionista y de registrar varias subidas en el Euribor como respuesta, el efecto de la situación macroeconómica sobre el mercado de la deuda no ha tenido un impacto relevante en lo que llevamos de 2023.

VOLUMEN TRANSACCIONADO DE REOs 2022

5.500 M€

En el actual contexto, todo apunta que en los próximos meses crecerá el número de procedimientos concursales, especialmente en el caso de las microempresas.

AUMENTO DE LA PRESIÓN FINANCIERA

-4,4 %

DE LA RENTA DISPONIBLE REAL
DE LOS HOGARES EN 2022

DEUDA EN STAGE 2 EN ESPAÑA (MARZO 2023)

7,2 %

LOS BANCOS ESPAÑOLES
ACUMULAN

87.000 M€

DE DEUDA EN STAGE 2

y el LTV de las variables suele ser más bajo, con lo que las subidas de Euribor tienen un impacto menor. En el caso de las empresas, muchos créditos no están referenciados al Euribor y estas no notan los efectos hasta que a su vencimiento tienen que renovar.

- 2 En el **sector consumo** (*unsecured*) sí que se está empezando a ver algún signo de deterioro. La tasa de morosidad en el crédito al consumo era del 5,9 % en diciembre 2022 y se espera que suba en la segunda mitad del año.
- 3 A nivel de **pymes**, el efecto combinado de la **reforma concursal** y el fin de la moratoria concursal comportó un incremento en el número de declaraciones en el último trimestre de 2022. El nuevo procedimiento para microempresas, la simplificación de trámites y la reducción de plazos y costes, junto con la situación macroeconómica, hace pensar que en los próximos meses seguirá creciendo el número de concursos, sobre todo en el segmento de las microempresas.
- 4 Lo que también es una realidad es que está aumentando la **presión financiera** sobre empresas y particulares. Sobre estos últimos, se ha producido ya una caída del 4,4 % de la renta disponible real de los hogares con respecto al año anterior. En este sentido, si bien se espera que algunas de las medidas implementadas, como el **Código de Buenas Prácticas**, reduzcan el impacto sobre las familias, no va a ser así en el caso de las empresas, que muy previsiblemente observarán cómo aumentan los impagos.
- 5 Con relación al nivel de **crédito concedido**, sí que se ha producido una reducción como consecuencia del aumento de incertidumbre y el riesgo de impago.
- 6 El segmento de **deuda en Stage 2** —*sub-performing loans* (SPLs) y *re-performing loans* (RPLs)— ha aumentado hasta el 9,8 % en el tercer trimestre de 2022 respecto al 9,2 % del trimestre anterior a nivel europeo. En el caso español, si bien durante 2022 los préstamos en vigilancia especial cayeron un 12 % interanual, hasta el 7,1 %, motivado tanto por haber menos entradas como, sobre todo, por las salidas que se produjeron, vemos que durante el primer trimestre del 2023 se ha dado un ligero repunte hasta el 7,2 % a marzo del 2023, con un volumen total alrededor de los 87.000 M€.

Lo que también es una realidad es que está aumentando la **presión financiera** sobre empresas y particulares.

04 Principales tendencias

- **Mayor protagonismo de carteras SPLs y RPLs**

Ante un mercado de NPLs que se encuentra en una dinámica pasiva, todo apunta que la banca podría lanzar al mercado carteras con activos de deuda en estadios anteriores, como SPLs y RPLs (*stage 2*), que requieren igualmente de cierto nivel de provisión y están bajo vigilancia por directiva del BCE. La acumulación de este tipo de activos representa un esfuerzo de gestión muy elevado para la banca, que se apoya mucho en las sucursales en estos casos y que, justamente, se han visto reducidas en los últimos años. Ya se han dado varias operaciones en el mercado primario tanto a finales del 2022 como inicios de este 2023. En este contexto, los bancos estarían en posición de anticipar la desinversión antes de cargar con una cartera de NPLs en un futuro. Y, por parte de los fondos de inversión, la oportunidad reside en el tipo de gestión de estas carteras con más opciones de reestructurar el crédito y mantenerlo en cartera o titularlo, ya que se trata de deudores que habían estado pagando recientemente. La venta de este tipo de carteras, con la vista puesta hacia final de año, atraería la entrada de nuevos jugadores en el mercado como, por ejemplo, actores tradicionalmente de *unsecured* y de tamaño menor.
- **Mayor actividad en el mercado secundario**

Con unos volúmenes de venta contenidos por parte de las entidades bancarias, el mercado secundario está tomando mayor protagonismo. La decisión de algunos fondos de reducir su exposición al sector de deuda español incrementa la actividad en este ámbito, a pesar de ser carteras con menor salida por haber sido ya gestionadas activamente y por las expectativas de salida del vendedor, que a menudo están por encima del mercado.
- **Operaciones de tamaño limitado**

Las entidades financieras continuarán lanzando al mercado carteras con un tamaño muy limitado con activos o posiciones de deuda muy concretos, con el objetivo de aumentar su tasa de recuperación.
- **Estabilidad en 2023 y reactivación en 2024**

Todo apunta que los volúmenes transaccionados en 2023 mantendrán una línea continuista y estarán en torno a los niveles de los de 2022, pudiendo presentar incluso unas cifras ligeramente inferiores. En cambio, la situación se revertiría en 2024, año en el que se espera una reactivación con grandes carteras de NPLs.

Con el aumento de SLPs y RPLs, las entidades bancarias pueden anticipar la desinversión de este tipo de activos.

Servihabitat y la gestión de crédito

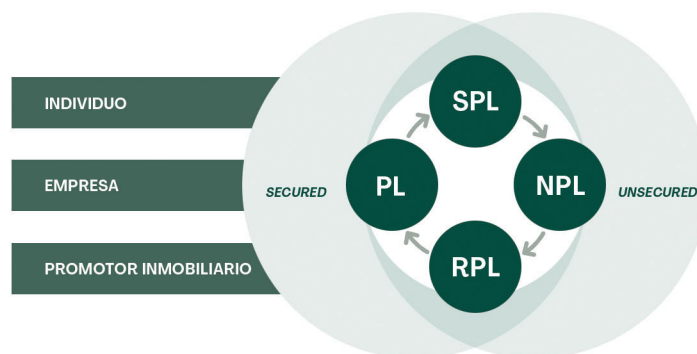
01 Estrategias de gestión de las carteras hipotecarias

En Servihabitat prestamos servicios en todos los segmentos *secured*, con perspectiva inmobiliaria, y enfoque 100 % en España. El servicio se inició en 2013 para clientes como Sareb, Banco de Valencia y Goldman Sachs y a cierre de marzo tenemos más de **3.200 M€ en gestión** con más de 30.000 contratos, **para un total de 6 clientes** entre bancos y fondos de inversión.

La principal estrategia de gestión en el segmento de SPL es la enervación o reestructuración. En el caso de NPL aplicamos estrategias de recuperación de *cash* (DPO, FPO, PoA), daciones (DIL) y judicial. De forma simultánea, también podemos buscar la salida mediante la venta de crédito.

También tenemos la capacidad de ofrecer el servicio de titulización. En este proceso el *asset manager* es clave por su actuación como interlocutor principal con el estructurador de la titulización y queda sujeto a las *Due Dilligences* y análisis para las calificaciones de la deuda por las agencias de *rating*. Desde Servihabitat hemos liderado este proceso en una de nuestras carteras bajo gestión y hemos participado en la operación de titulización de más de 600 M€ correspondiente al proyecto Mercurio, que se cerró en tan solo cinco meses.

Gestión de crédito por parte de Servihabitat



En **Servihabitat** prestamos servicios en todos los segmentos *secured*, con perspectiva inmobiliaria, y enfoque 100 % en España.

Estrategia de gestión de PL a NPL Priorización de estrategias en caso de deuda (R)PL



Para determinar la estrategia óptima de una deuda convertida en NPL, se realizan segmentaciones recurrentes de los deudores basadas en variables clave (relación préstamo-valor, liquidez de la garantía, cargas sobre la garantía, existencia y solvencia de garantes, grado de colaboración del deudor, situación de quiebra, etc.). El proceso se repite con información actualizada de gestión.

02 El valor de nuestros diferenciales de gestión

	Resultados
<ul style="list-style-type: none">● ADN inmobiliario Nos permite optimizar los resultados de las estrategias que llevan asociada la venta del colateral ya sea mediante PDV/PoA, DIL o subasta e incrementar la recuperación de <i>cash</i> en base al valor del activo y no a una simple quita de la deuda. Controlamos todo el proceso y aseguramos una recuperación <i>cash</i> que explora todo el potencial del activo inmobiliario subyacente gracias a nuestra competitiva capacidad comercializadora que nos mantiene líder en el sector (Servihabitat comercializa activos inmobiliarios por valor de más de 2.000 M€ al año).● Abogados internos y externos para las estrategias judiciales Trabajamos con diferentes equipos legales para adaptarnos a la estrategia del cliente y establecer nuevos procesos (ej. subasta).	<ul style="list-style-type: none">➤ En un 30 % de las subastas conseguimos la venta del colateral antes de la adjudicación a través de los agentes en territorio y nuestra red comercial y de agentes colaboradores, que trabajan coordinadamente para encontrar interesados en pujar por cada uno de los activos.
<ul style="list-style-type: none">● Contactabilidad y cercanía Equipos dedicados en Madrid, Valencia y Barcelona, además de agentes en el territorio, especializados en contactar con los deudores, analizar su situación, y ver que estrategia se adapta mejor a sus opciones. Para los agentes en oficinas, disponemos de una herramienta telefónica, el <i>dialer</i>, que nos permite segmentar las carteras, automatizar las llamadas y planificar y ejecutar campañas de comunicación por distintos canales.● Expertise en reestructuraciones de deuda Analizando la capacidad de pago de las personas y llegando a un acuerdo sostenible en el tiempo.	<ul style="list-style-type: none">➤ Más del 70 % de las posiciones resueltas mediante estrategia amistosa para la liquidación de deuda y más de 800 contratos puestos al día mediante un catálogo de soluciones amistosas en beneficio del deudor, recuperando un volumen de reperforming de 100 M€.
<ul style="list-style-type: none">● ADN bancario Gestionamos de acuerdo con los estándares y políticas establecidas, como por ejemplo el reciente código de buenas prácticas, haciendo mucho foco en la minimización del riesgo reputacional.● Reporting ESMA En las carteras titulizadas generamos estos <i>reportings</i> de manera automatizada para cumplir con los requisitos establecidos por el regulador.	<ul style="list-style-type: none">➤ Gestión operativa sin riesgos reputacionales relevantes y cumplimiento de los hitos legales establecidos a todos los niveles.
<ul style="list-style-type: none">● Procesos para el análisis de los NPLs Corporates Con una red de expertos independientes y con perspectiva sectorial, capaces de entender y valorar el negocio, mas allá del colateral asociado para maximizar el valor.	<ul style="list-style-type: none">➤ Detectamos valor más allá del puro escenario de liquidación inmobiliaria, permitiéndonos optimizar la recuperación <i>cash</i> por vía extrajudicial, en concurso de acreedores, o en último caso posteriormente a adjudicación del activo – buscando compradores que tengan un ángulo de negocio.
<ul style="list-style-type: none">● Equipo de underwriting (UW) Equipo mixto con perfiles especializados en diferentes segmentos y con visión financiera, legal y comercial que permite un acompañamiento al inversor durante todo el proceso de valoración hasta el <i>onboarding</i> de la cartera, incluyendo la revisión del SPA.	<ul style="list-style-type: none">➤ Somos el <i>asset manager</i> con mayor volumen de UW realizados para terceros que no sean el propio fondo inversor, asesorando a 12 clientes distintos entre 2021 y abril 2023, participando en transacciones por importe aproximado de 6.000 M€.



MADRID

Avda. de Burgos, 12, planta 15
28036 Madrid

BARCELONA

Ctra. d'Esplugues, 225
08940 Cornellà de Llobregat, Barcelona

Teléfono Servicio Atención al Cliente
(+34) 942 049 000

contactocorporativo@servihabitat.com