

# Presentación Corporativa 2019

 **aliseda**  
Inmobiliaria

 **aliseda**  
Inmobiliaria

LÍDER EN LA GESTIÓN DE ACTIVOS  
FINANCIEROS E INMOBILIARIOS



[www.alisedainmobiliaria.com](http://www.alisedainmobiliaria.com) | [info@alisedainmobiliaria.com](mailto:info@alisedainmobiliaria.com) | 902 555 082

©Aliseda, servicios de gestión inmobiliaria, SLU

# A

## ¿QUIÉNES SOMOS?

### A1 (04-06)

Aliseda, Líder en la gestión de activos financieros e inmobiliarios.

### A2 (07)

Aliseda respecto al resto de Players del mercado –canal digital.

# B

## NUESTRA HISTORIA

### B1 (08-09)

Nuestra historia.

# C

## POSICIONAMIENTO

### C1 (10-11)

Posicionamiento de Aliseda en el mercado.

# D

## CATALOGO DE SERVICIOS

### D1 (12-13)

Abanico de servicios ofrecidos.

### D2 (14)

Gestión integral del crédito.

### D3 (15)

Gestión activos inmobiliarios.

### D4 (16)

Advisory.

### D5 (17)

Suelos y promociones.

# E

## MODELO TECNOLÓGICO

### E1 (18-19)

Modelo Tecnológico Integral.

# F

## BUSINESS INTELIGENT

### F1 (20-21)

Business Intelligence: Control del ciclo de vida del activo.

# G

## PILARES FUNDAMENTALES

### G1 (22-23)

Pilares en los que se fundamenta Aliseda.

# Aliseda, líder en la gestión de activos financieros e inmobiliarios

Trabajamos más de **650** Profesionales expertos

**33.00** millones **AuM<sup>(1)</sup>**

**8.6** millones de visitas en la web durante 2019

**2.5** millones de usuarios mensuales

**73%** clientes nuevos

“Una nueva actitud a la hora de ofrecer servicios del ciclo de vida del activo”

(1) Asset under management.

# A1

## ALISEDA, LÍDER EN LA GESTIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS E INMOBILIARIOS



Compañía experta en la gestión de activos y créditos inmobiliarios, con presencia a nivel nacional.

Somos un **Service** de última generación que aporta una **gestión integral** en el proceso de transformación de los NPAs del cliente a través de un uso intensivo de la tecnología y los datos.

Nuestros accionistas son entidades financieras líderes mundiales en sus respectivos negocios **Blackstone** (51%), **Banco Santander** (49%).

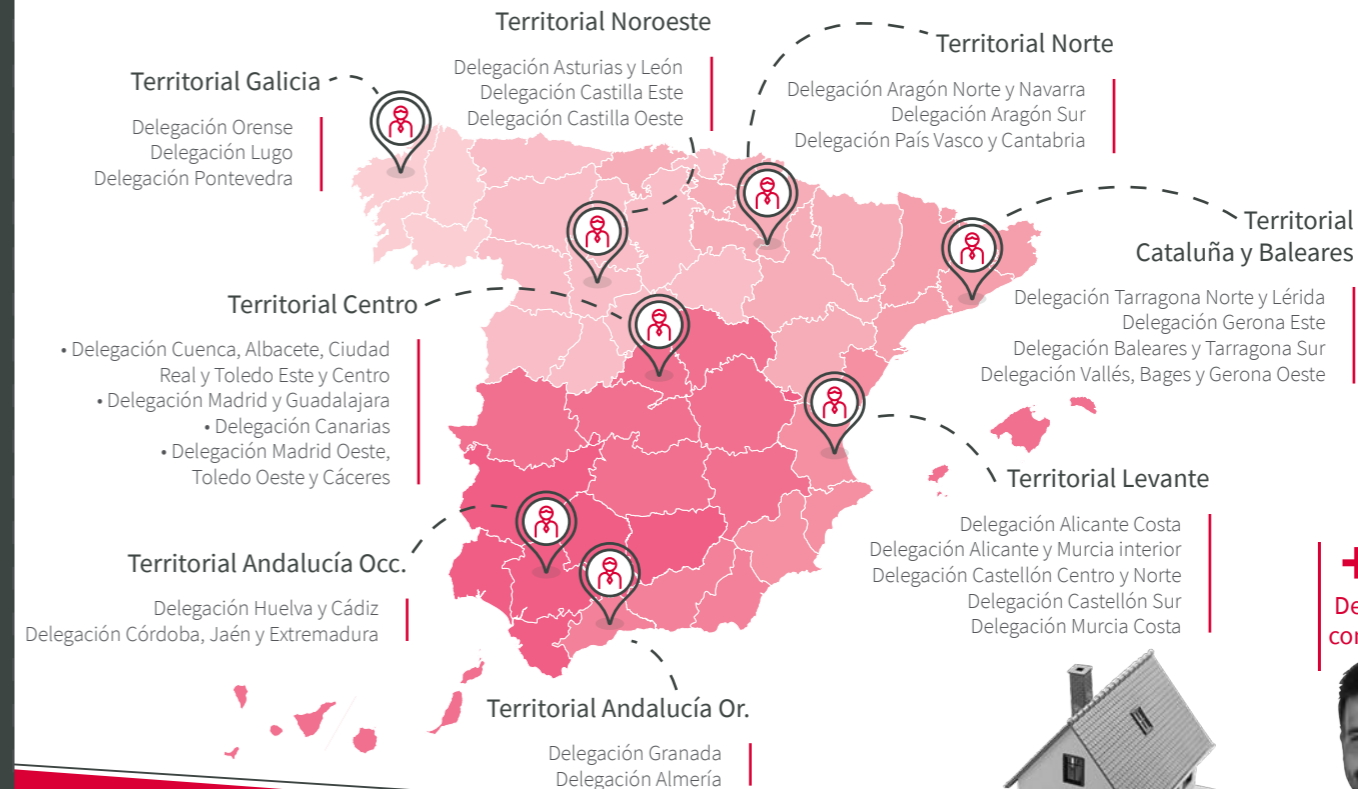
La actividad de la compañía consiste en la **gestión integral del proceso de transformación de los NPAs** (NPLs, con o sin garantía inmobiliaria, y REOs) del cliente a través de un uso intensivo de la tecnología y los datos.

Contamos con más de **650 empleados** con perfiles multidisciplinares, **especialistas** en la gestión de créditos y activos inmobiliarios. Equipos distribuidos en **ocho territoriales**.

**Ecosistema tecnológico y datos** que engloban el proceso end-to-end de NPAs, en un entorno completamente en **nube**, haciendo uso de **autómatas** en la ejecución de procesos masivos; **big-data** en la elaboración descoring; y **machine learning** en la toma de decisión.

04

QUIÉNES SOMOS



05

QUIÉNES SOMOS

**+70**  
Delegados  
comerciales

Gran cobertura nacional, contamos con un equipo de **650 personas** especializadas en la gestión de activos y una amplia red de colaboradores externos. Aliseda tiene su sede central en Madrid y opera desde **8 oficinas territoriales** en España.

Trabajamos con más de  
**600**  
APIS  
cubriendo  
todo el territorio



Múltiples canales tanto para gestión del ciclo de vida del activo financiero, como de la comercialización de los activos inmobiliarios. Siendo uno de los Servicers de referencia a nivel nacional en los canales digitales para la venta de activos.



06

QUIÉNES SOMOS

### Canal Venta Directa Territoriales

- Red Comercial propia para convertir los leads generados de canales digitales
- 70 delegados comerciales propios
- Red Nacional de Comercializadoras (APIs)
- Plataforma Multi-cliente

### Contact Center

- Gestión de llamadas Inbound de clientes. Proceso comercial de clientes potenciales
- Canal de ventas a través de campañas Outbound
- Gestión de incidencias. Resolución en el contacto inicial o monitorización y transferencia al segundo nivel

### Canal Digital

- Web mejorada y accesible / tráfico directo / SEO-SEM
- Web especializada en suelos y terciario
- Amplia actividad en redes sociales y emailing-marketing
- Simulador de Hipoteca



# A2

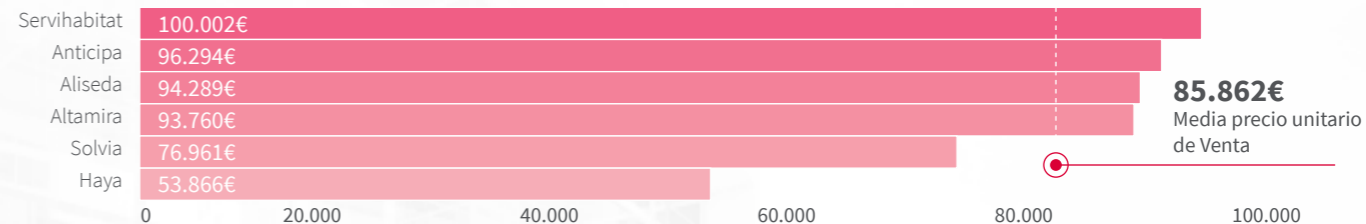
## ALISEDA RESPECTO AL RESTO DE PLAYERS DEL MERCADO – CANAL DIGITAL



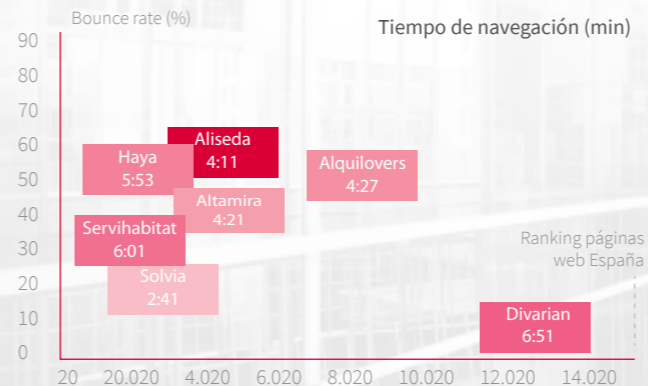
07

QUIÉNES SOMOS

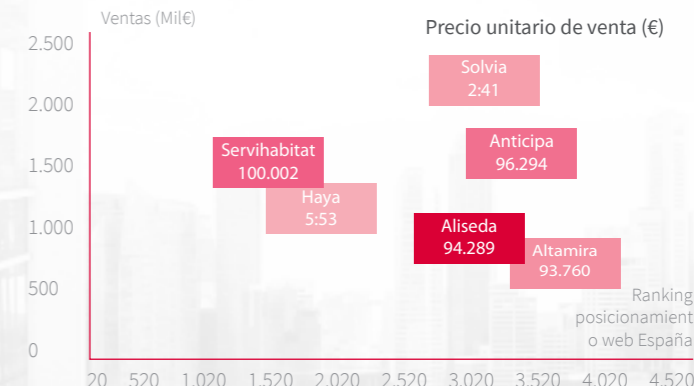
### Ranking Servicers en función del precio unitario de venta



### Posicionamiento web Servicers y Tenedores



### Posicionamiento web Servicers y Tenedores



(1) Fuente: elaboración propia de Axis Corporate a partir de fuentes públicas y datos obtenidos directamente de los Servicers.

# B1

## NUESTRA HISTORIA

Aliseda se crea en **2013** por el acuerdo alcanzado por *Banco Popular* con *Värde Partners* y *Kennedy Wilson*. En apenas 6 años desde su creación, Aliseda se ha convertido en un Servicer de referencia, líder del mercado nacional.

2013

2017

2018

2019

08

2013

En Noviembre de 2013 se alcanza un acuerdo entre *Värde Partners*, y *Banco Popular* para crear una sociedad conjunta que se encargara de la gestión del negocio inmobiliario del banco.

VÄRDE  
KENNEDY WILSON

51%

Popular

49%

2017

En Junio de 2017 *Banco Popular* es adquirido por *Santander*. El 30 de Junio de 2017 *Santander* compra el 51% de *Aliseda* que tenia *Värde Partners* y *Kennedy Wilson*.



Santander 100%

En Diciembre 2017 *Santander* acuerda vender el 51% de *Aliseda* a *Blackstone*.



Blackstone 51%



Santander 49%

2018

En Marzo 2018 *Santander* acuerda vender a *Blackstone* una cartera de activos de 30MM€ (VBC) conocida como Proyecto Quasar, y se inicia el proceso de transformación del Servicer.

2019

El proceso de transformación está concluido, y se gestionan dos carteras: quasar (30MM€) y Negocio Santander (5MM€).

Se inicia el proceso de incorporación de nuevo negocio.



## POSICIONAMIENTO DE ALISEDA EN EL MERCADO

Aliseda se encuentra en el Top Five de players nacionales, con una amplia oferta de servicios que la posicionan como un referente del mercado.

Players del mercado en España

Servicer	Accionistas <sup>1</sup>	Principales Clientes	Cuota de mercado <sup>1</sup>	Cartera			Servicios		
				Tamaño (MME) <sup>1</sup>	NPL	REO	Gestión de deuda	Gestión de activos	Asesor. Inmobili.
ALTAMIRA	doBank (85%) Santander (15%)	Santander Sareb	29%	54	65%	35%	✓	✓	✓
HAVA	CERBERUS Divarian	Sareb Bankia cajamar CERBERUS Liber-bank	26%	51	83%	17%	✓	✓	✗
aliseda Inmobiliaria	Blackstone (51%) Santander (49%)	Blackstone Santander	18%	33	45%	55%	✓	✓	✓
Servihabitat	LONE STAR FUNDS (80%) "la Caixa" (20%)	"la Caixa" Sareb	17%	31	36%	64%	✓	✓	✓
Solvía	intrum	Sabadell Sareb	15%	27	16%	84%	✓	✓	✓
intrum	intrum	BBVA BMN Sabadell Santander bankinter.	5%	13	0%	100%	✓	✓	✓
Anticipa	Blackstone	Blackstone	3%	7	67%	33%	✓	✓	✓
HIPOGES RE	n.d	n.d	2%	6	60%	40%	✓	✓	✗
COPERNICUS	Inversores Privados	n.d	2%	6	60%	40%	✓	✓	✓

(1) Notas de prensa, Informes corporativos de 2017 y 2018.



# D1

## ABANICO DE SERVICIOS OFRECIDOS



12

## SERVICIOS



13

“Te acompañamos durante todo el ciclo de vida del activo financiero e inmobiliario”

Aliseda dispone de capacidades para gestionar todas las etapas del ciclo de vida del activo financiero e inmobiliario, incluyendo deuda con y sin garantía; así como toda clase de activos inmobiliarios, tanto producto terminado residencial y terciario, suelos y WIP.

### SSJJ

Unidad legal específica transversal a todos los servicios, garantizando integridad y trazabilidad en el seguimiento de procedimientos recuperatorios e incluyendo las recuperaciones extrajudiciales, las TTPP amistosas, desokupaciones, etc.

### DIGITAL

Todos los servicios están soportados en un plataforma digital pionera y un repositorio de datos único mismo con herramientas de BI y Data Quality, que permiten crear estrategias optimas en cada servicio ofrecido.

### D2

#### GESTIÓN INTEGRAL DE ACTIVOS FINANCIEROS

- Gestión (extra-judicial) de la recuperación de la deuda pendiente y la relación con el deudor en entorno multicanal.
- Gestión Judicial de la recuperación.

### D3

#### GESTIÓN ACTIVOS INMOBILIARIOS

- Gestión end-to-end (adjudicación -> venta).
- On-boarding legal y técnico.
- Comercialización en venta y alquiler.
- Gestión integral de carteras en alquiler.
- Mtto. y seguridad

### D4

#### ADVISORY

- Servicios de Business Intelligence.
- Valoraciones.
- Asesoramiento a terceros en ventas institucionales (valoración, due dil, underwriting...).

### D5

#### DESARROLLO DE SUELOS Y OBRAS EN CURSO

- Gestión urbanística.
- Desarrollo de estudios de viabilidad, ejecución de las obras en curso y control de cumplimiento.
- Promoción delegada para terceros.



# D2

## GESTIÓN INTEGRAL DEL CRÉDITO



14

CATÁLOGO DE SERVICIOS

Las soluciones de gestión de crédito de Aliseda permiten a sus clientes optimizar recursos, reducir costes y maximizar la recuperación neta de sus saldos deudores. Conozca nuestros servicios de gestión de cobro o las diferentes soluciones especializadas que ofrecemos.

### GESTIÓN AMISTOSA



Negociación dirigida por gestores y letrados expertos

- Recobro a particulares y empresas.
- Gestión intensiva, tanto telefónica como presencial.
- Negociación orientada a reducir plazo de recuperación.
- Gestión amistosa en paralelo al litigio.
- Gestión especializada por segmentos.
- Localización.

### GESTIÓN JUDICIAL



Todo tipo de procedimiento enfocado al impulso procesal constante

- Procedimientos Monitorios, Actos de Conciliación, Hipotecarios, Concursales, Ejecutivos.
- Máxima flexibilidad tarifaria.
- Control permanente de cada fase e impulso procesal constante.

### SERVICIOS LEGALES ESPECIALIZADOS



Máxima eficiencia de recuperación tanto deuda Secured como Unsecured

- Letrados especializados en gestión de ejecuciones hipotecarias y en procesos concursales.
- Equipo de Big Tickets experto en negociación en casos de importes altos.
- Metodologías específicas para maximizar recuperación.

# D3



15

CATÁLOGO DE SERVICIOS

## GESTIÓN ACTIVOS INMOBILIARIOS

Gestión end-to-end de los activos, desde su adjudicación hasta la venta, en coordinación con equipos transversales de Aliseda, con orientación a eficiencia y agilidad en la puesta en comercialización y venta.

### ON-BOARDING



Gestión orientada a garantizar trazabilidad con NPL y minimizar puesta en comercialización

- Alta en sistemas del activo y documentación asociada.
- Saneamiento legal (obtención de título, posesión e inscripción) por vía judicial / extrajudicial.
- Saneamiento técnico de los activos para supuesta en comercialización.
- Valoración / pricing (con valoradores MRICs).

### COMERCIALIZACIÓN



Expertise demostrado en comercialización de todas las tipologías / canals

- Comercialización de inmuebles para venta o alquiler, vía:
  - Presencia territorial propia con un equipo capilar de delegaciones (> 70 comerciales).
  - Web ALISEDA con más de 20.000 activos publicados.
  - Webs especialistas para profesionales (terciario y suelo).
  - >600 intermediarios (API) homologados.
- Equipo de Marketing propio para definición y ejecución de acciones comerciales (publicidad, eventos, campañas, etc.)

### OPERACIONES



Circuito de gestión integrado en proceso comercial

- Administración (entradas, formalizaciones)
- Mantenimiento y seguridad de los activos coordinando red de proveedores de servicio de primer nivel. Servicio post-venta.
- Gestión de impuestos y comunidades.
- Gestión de financiación (Centro hipotecario propio) y PBC.
- Gestión integral de activos alquilados.



# D4

## ADVISORY



16

CATÁLOGO DE SERVICIOS

Servicio de asesoramiento integral y especializado para definir estrategias de maximización de valor alineadas con las necesidades de cada cliente y las tendencias de mercado. Asesoramiento global en ventas institucionales

### ASESORAMIENTO VENTA INSTITUCIONAL



Acompañamiento integral al inversor en todas las etapas del proceso

### INVESTIGACIÓN DE MERCADO



Análisis de mercado para anticipar tendencias y definir estrategias alineadas con expectativas sectoriales.

### DATA ANALYTICS



Tecnología y perfiles punteros para la definición de estrategias de negocio

- Asesoramiento global en procesos de venta institucional, cubriendo
  - Análisis de la cartera
  - Preparación / estudio de data tape
  - Valoración de activos
  - Due diligence
  - Asesoramiento legal y financiero en negociación y cierre.

- Analizar el mercado para enriquecer y asegurar los procesos de valoración.
- Fuentes internas y públicas.
- Datos macroeconómicos.

- Modelización de los datos.
- Definición de estrategias.
- Implantación de score.

# D5

## SUELOS Y PROMOCIONES



17

CATÁLOGO DE SERVICIOS

Gestión técnica y urbanística de suelos así como finalización de obras en curso como vías para maximizar el valor de los activos para los clientes.

### GESTIÓN URBANÍSTICA



Análisis de activos, definición de estrategias y gestión urbanística óptimas.

### ESTUDIO Y FINALIZACIÓN DE OBRAS



Desarrollo, ejecución de promociones y control de cumplimientos de hitos.

### PROMOCIÓN DELEGADA



Identificación, valoración de oportunidades y desarrollo de proyectos de obra nueva.

- Análisis urbanístico de suelos con equipo especialista (perfiles técnicos y abogados).
- Gestión y desarrollo de suelos en todos los estadios.
- Definición y ejecución de estrategias que optimicen el valor del suelo para el cliente.
- Optimización de costes y plazos en la gestión.

- Estudio de las obras en curso o de suelos para su desarrollo promotor y venta posterior.
- Gestión técnica y legal del desarrollo de la promoción con control integral de todo el proceso y de los proveedores, hasta su finalización y entrega a clientes.
- Servicios post-venta.
- Optimización de los costes y plazos.
- Supervisión de los hitos de ejecución.

- Marca propia "Averon" con gestión integral con equipo especialista.
- Identificación y valoración de oportunidades de inversión.
- Elaboración y desarrollo de Proyecto.
- Coordinación de interlocución con terceros (organismos públicos, arquitectos, constructor, etc.)
- Diseño y ejecución de la comercialización y post-venta.

# E1

## MODELO TECNOLÓGICO INTEGRAL

“Ecosistema digital con información de negocio orientada a la toma de decisión”

El ecosistema tecnológico y datos de Aliseda engloban el proceso end-to-end (NPL-REO) en un entorno completamente en nube (aplicaciones y datos) y multi-cartera. Además, cuenta con autómatas en la ejecución de procesos masivos (e.g. en la generación de propuestas); big-data (e.g. en la elaboración de scoring de NPL); y machine learning (e.g. en la decisión de judicialización o estrategias de gestión).

El modelo tecnológico y de datos, tiene como objetivo otenciar la eficiencia y escalabilidad del negocio de la compañía.

Modelo operativo end-to-end

Convivencia con Otros Sistemas y clientes

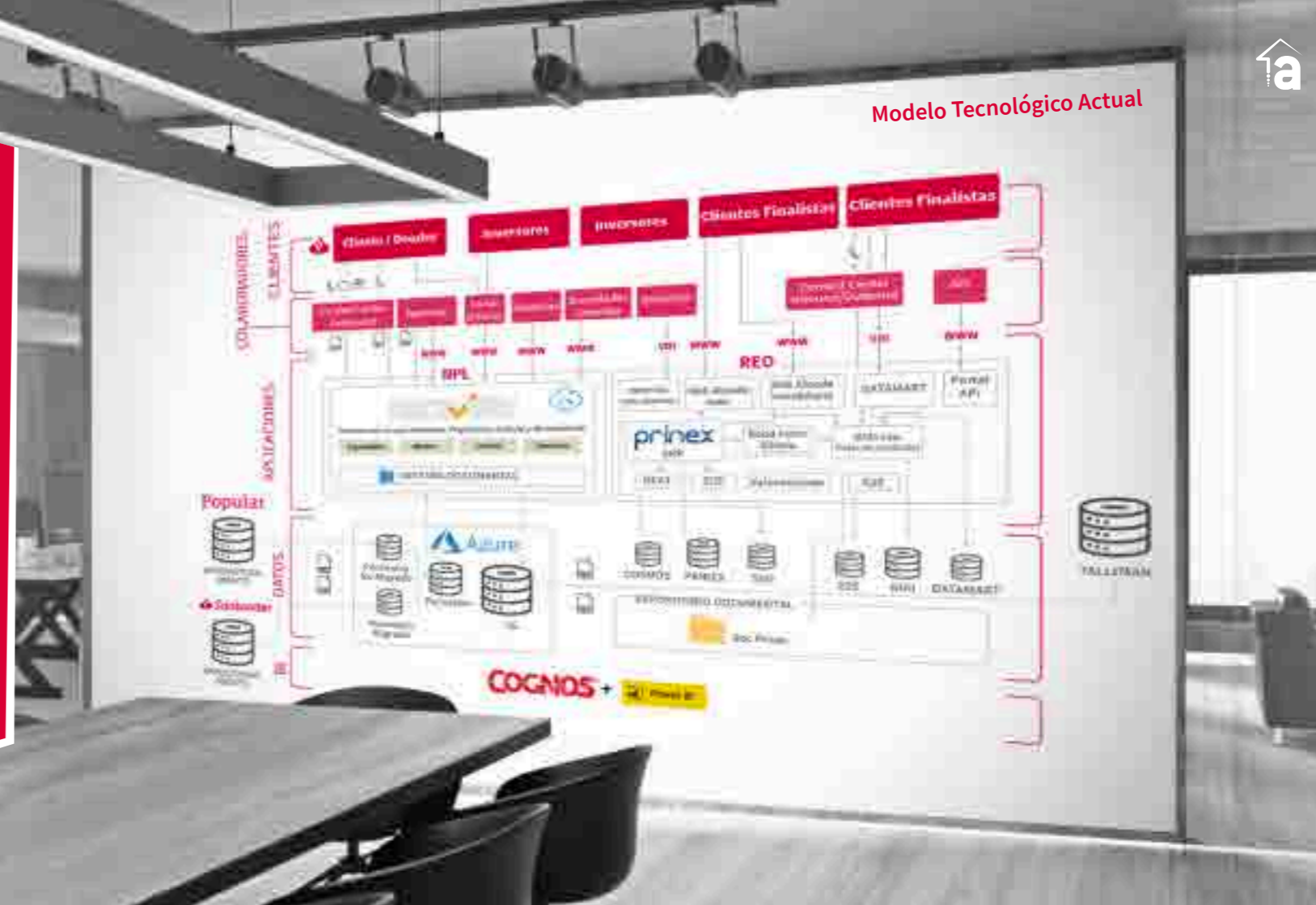
Repositorio único de datos (DWH)

Multicarter, multicliente y multidivisa

Mejora del Dato

Mejora del UX

Reducción de riesgo operacional



# F1

## CONTROL DEL CICLO DE VIDA DEL ACTIVO

Aliseda dispone de la última tecnología en Business Intelligence, con la que se controlan distintas fases del ciclo de vida del activo permitiendo facilitar la toma de decisiones dentro de la compañía.

**1** MONITORIZACIÓN EVOLUCIÓN DEL STOCK

**2** GESTIÓN DEL NPL POR VIA AMISTOSA -ACUERDO -

**3** GESTIÓN POR VIA JUDICIAL DEL NPL

**4** CONVERSIÓN DEL ACTIVO FINANCIERO EN REO POR VÍA AMISTOSA O JUDICIAL

**5** SANEAMIENTO TÉCNICO / JURÍDICO DEL ACTIVO INMOBILIARIO

**6** VENTA DEL ACTIVO INMOBILIARIO

## PILARES EN LOS QUE SE FUNDAMENTA ALISEDA

“Tus objetivos son los nuestros”

### ORGANIZACIÓN

- Estructura organizativa enfocada en servir al negocio.
- Perfiles especializados.
- Establecimiento de incentivos alineados a las necesidades del cliente.

### CULTURA

- Cultura de servicio.
- Visión global en la gestión de los activos.
- Cultura del dato.
- Obsesión por la consecución de resultados.

### ACTIVO DIGITAL

- Unidad de Business Intelligence avanzada.
- Segmentación de carteras y definición de estrategias adaptadas.
- Medición exhaustiva de objetivos y desempeño.

### TECNOLOGÍA

- Plataforma digital desarrollada para dar servicio al negocio a lo largo del proceso de gestión del activo.
- Capacidades creadas para proveer un servicio tecnológico flexible y orientado a resultados.

### PROCESOS ÓPTIMOS

- Reingeniería de procesos continua con el objetivo de:
  - Incrementar eficacia, eficiencia y productividad
  - Consolidar una función una robusta e industrializada de back/midle office.

## Experiencia y Propuesta de Valor

Aliseda se rige por 5 pilares fundamentales en los que se basa nuestra estrategia para proporcionar un servicio inmejorable a nuestros clientes y para incrementar los resultados globales de la compañía.