

Savia, de Javier Botín, entra en el mercado inmobiliario

CREA UNA PLATAFORMA PARA COMPRAR PISOS A LA BANCA/ La filial de JB Capital gestiona 5.000 millones de euros en activos no estratégicos de la banca y contrata 120 Apis.

J. Zuloaga/S. Arancibia. Madrid El mercado inmobiliario cuenta con un nuevo jugador. Javier Botín, hijo del fallecido expresidente de Santander, ha irrumpido en la compra de activos residenciales de la mano de una de las filiales de su sociedad financiera, JB Capital Markets.

Ante el creciente volumen de pisos y créditos inmobiliarios de la banca a la venta, Savia Asset Management –filial de JB Capital– ha decidido en los últimos meses crear su propia plataforma de gestión del ladrillo.

Al contrario que los grandes fondos internacionales, que en los últimos años han comprado gestoras inmobiliarias de los bancos, Botín ha creado la suya desde cero, a través del equipo ya montado en Savia y que hasta ahora estaba especializado únicamente en deuda impagada.

Así, esta filial de JB Capital Markets ha contratado en los últimos meses a 120 agentes de la propiedad inmobiliaria (Apis), centrados principalmente en Madrid y la costa mediterránea, y ha cerrado las primeras adquisiciones de carteras hipotecarias y de activos adjudicados de la banca.

Actividad en auge

Según el primer ejecutivo de Savia, Antonio Carballo, “en España queda mucho por vender, este año y los dos próximos”. Y, añade que el interés por parte de inversores internacionales es máximo: “Ya nadie teme a España como economía, estuvimos en el punto de mira, pero pasó”.

Carballo lleva las riendas de esta sociedad como director general, cofundador y accionista. Antes de recalar en Savia trabajó en Vesta, Genworth, Moody's, Barclays y Credit Suisse. El presidente de la filial es el número dos de Javier Botín, José Manuel Hernández Beneyto, un exdirectivo de Santander.

Savia cuenta actualmente con 90 profesionales encargados de la gestión de deuda *distressed*. Además, colabora con varias agencias independientes, para la recuperación de créditos, lo que le permite tener en total 200 empleados enfocados en maximizar la rentabilidad de las carteras compradas.



Javier Botín, presidente y consejero delegado de JB Capital Markets.

Savia ya ha cerrado algunas compras de carteras hipotecarias y de activos adjudicados

La filial de JB Capital gestiona 5.000 millones en créditos problemáticos de la banca

La firma cuenta con diez grandes socios internacionales para comprar carteras en España

Esta firma gestiona en torno a 5.000 millones de euros de créditos impagados corporativos, de consumo, hipotecarios y propiedades inmobiliarias. Savia coinvierte –de forma minoritaria– de la mano de socios extranjeros, y posteriormente gestiona la cartera. También ofrece servicios a terceros. Su estrategia pasa por comprar grandes paquetes de deuda problemática con elevados descuentos y recuperar un porcentaje superior al previsto.

Carballo cifra en 10 los socios internacionales con los que trabaja Savia, aunque por confidencialidad descarta revelar el nombre. En las com-

PRINCIPALES CIFRAS

Datos a cierre de 2014

JB Capital Markets	
Ingresos	38 millones de euros
Beneficio antes de impuestos	7,9 millones de euros
Patrimonio neto	50,2 millones de euros
Operaciones cerradas	50
Compañías cubiertas por el equipo de análisis	60
Plantilla	175
Principal accionista	100% Inversiones Zuluá (Javier Botín)
Savia Asset Management	
Activos bajo gestión	5.000 millones de euros
Plantilla	90
Agentes inmobiliarios (Apis)	120
Principal accionista	79% JB Capital Markets

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro Mercantil y JB Capital Markets

pras de carteras llevadas a cabo en los dos últimos años se ha aliado a fondos como York Capital, Yorvik, Perry Capital, Marathon y Axonic.

Mercado maduro

Carballo explica cómo ha evolucionado el mercado de la deuda *distressed* en los últimos años, que según él, se empezó a animar coincidiendo con la creación de Savia, a comienzos de 2012. “Hasta 2012, había un estigma para la venta de activos problemáticos de la banca. Ese año y los dos posteriores sirvieron para que las entidades sepan cómo estaban. Y ahora el mercado ya es maduro y veremos grandes

operaciones en los próximos años”, explica el director general de Savia.

Según este directivo, durante los últimos tres años ya se han vendido entre 60.000 millones de euros en créditos no estratégicos de la banca, sin contar grandes traspasos como el *Proyecto Octopus* –la venta de 4.500 millones en créditos de Eurohypo– y el *Proyecto Hércules* –6.500 millones en hipotecas problemáticas de Catalunya Banc–.

Inicialmente, Savia no pujará por proyectos como *Big Bang*, en el que Bankia vende 4.800 millones en adjudicados, sino por carteras de tamaño medio.

BBVA flexibiliza el horario de 6.000 empleados

Alicia Crespo. Madrid

Unos 3.500 empleados de BBVA se trasladarán a la nueva sede corporativa del banco en Madrid antes de finales de julio y se sumarán a los ya desplazados allí. Cuando la ciudad financiera funcione a pleno rendimiento en poco más de dos meses, albergará a un total de 6.000 trabajadores, del centro corporativo, de los servicios centrales de España y de banca de inversión.

Los cambios que experimentarán estos empleados van más allá de habitar en un moderno complejo cuyas instalaciones destacan por la falta de despachos para reducir la burocracia en procesos y toma de decisiones, y en las que el banco presidido por Francisco González ha invertido más de 600 millones.

BBVA ha implantado el horario flexible para los trabajadores de *La Vela* –la torre de 93 metros de altura y 19 plantas– y sus siete edificios adyacentes. Éstos podrán decidir su hora de entrada en una franja comprendida entre las 7,30 y las 10,00 horas, con la posibilidad de hacer una pausa de media hora para comer, y salir una vez realizada la jornada de siete horas y cuarenta y cinco minutos.

El horario flexible acaba de entrar en vigor en mayo y tendrá carácter general para todos los empleados de la *Ciudad BBVA*, salvo para aquellos que trabajen en unidades con horarios especiales, como los de mercados de Tesorería, o que deban coordinarse con áreas geográficas

Plan exclusivo para la plantilla ubicada en la nueva sede para atajar el gran problema de tráfico



Nueva sede de BBVA en Madrid, conocida como La Vela.

en distintos husos horarios. La medida se ha adoptado “para conciliar la vida laboral y personal”, indican en BBVA, que prevé mejorar la satisfacción de los trabajadores y, de esta forma, su rendimiento. El banco, sin embargo, no está estudiando por ahora la posibilidad de extender la flexibilidad horaria al conjunto de su plantilla de más de 100.000 personas en todo el mundo, a pesar de que así lo quieren los sindicatos.

Estos apuntan, por su parte, que la flexibilidad horaria era imprescindible en la nueva sede corporativa para atajar los problemas de tráfico que habían surgido en una zona residencial ubicada en el madrileño barrio de Las Tablas, debido a la entrada y salida de miles de empleados a la misma hora, a las nueve de la mañana y a las seis de la tarde.

La nueva sede corporativa –que pretende ser un icono de modernidad– “tendrá un efecto positivo sobre la imagen de marca” y permite implementar “nuevas formas de trabajar, más sencillas, eficientes y flexibles”, dice la entidad en su memoria anual. BBVA “crea espacios y entornos de trabajo que reflejen la cultura corporativa y ayuden a fomentar la manera de ser y entender el negocio”, añade.

La *Ciudad BBVA* fue diseñada para ganar eficiencia laboral y energética mediante la concentración de trabajadores en el espacio diseñado por el estudio suizo Herzog & de Meuron, conocido por ganar el premio Pritzker, el equivalente al nobel en el mundo de la arquitectura. Otras grandes compañías, como Santander, Telefónica y Repsol, ya se han trasladado a sus propias ciudades empresariales, algo que también hará Popular.