

- ▶ GARSa, Sponsor del 2º Congreso Nacional de Servicing Inmobiliario
- ▶ Madrid, Noviembre 2020

GARSa ha apostado nuevamente por apoyar con su sponsorización a la **2ª edición del Congreso Nacional de Servicing Inmobiliario**, que este **2020** a diferencia del pasado año, ha tenido que adaptarse a la situación sanitaria celebrándose de manera Online dada la imposibilidad de realizar eventos presenciales.

Esta edición se ha realizado en un novedoso formato virtual, que organizado nuevamente por **CMS Group** (empresa líder en interacción con la industria internacional de crédito) y gracias a su plataforma digital CMS 365, ha conseguido **reunir a más de 40 ponentes y un millar de asistentes** virtuales. Algunas de las entidades asociadas al **entorno del real estate**



que no se han querido perder la cita han sido Sareb, Grupo Santander, Bankia, Solvia, Prontopiso, Inmobiliaria Aliseda, Grupo Avanza o Deloitte.

Concretamente, para **Gestores Administrativos Reunidos SA**, la presencia en esta conferencia significa poner de manifiesto el **liderazgo** que a lo largo de **más de 40 años** de trayectoria nos ha posicionado como una **empresa referente y pionera en prestación de servicios Outsourcing Bancario e Inmobiliario** en España.

Y es que a lo largo de las cuatro jornadas con las que contó este **2º Congreso Nacional de Servicing Inmobiliario** (del 13 al 16 de octubre) se habló largo y tendido sobre nuestro **sector** y sobre algunos de los principales **servicios que los proveedores estratégicos** -como **GARSa**- prestamos para:

- **Gestión carteras de activos financieros e inmobiliarios** (REO's, NPL's, REDs).
- **Gestión de activos** para el **sector Financiero, Compañías y Servicers Inmobiliarios, Fondos de Inversión y Plataformas de Gestión de Activos.**
- **Gestión de alquileres.**
- Servicios integrales **BPO de gestión hipotecaria.**

- ▶ GARSA, Sponsor del 2º Congreso Nacional de Servicing Inmobiliario
- ▶ Madrid, Noviembre 2020

También **se trataron cuestiones** de absoluta **actualidad**, como es el shock que la **irrupción del COVID-19** ha supuesto en el sector justo en un momento en el que se observaba una tendencia de crecimiento. A raíz del impacto del Coronavirus, los procesos comerciales se han visto obligados a modificarse mediante visitas virtuales de inmuebles e intercambio de información Online entre agentes inmobiliarios y clientes, algo que está permitiendo conocer las propiedades de una manera más ágil.

Precisamente esta coyuntura a causa de la pandemia, está **acelerando la transformación digital del sector**; agilizar los trámites con notarías, tasadores, entidades y clientes en un momento en el que la firma presencial también se hace complicada, **urge a usar la tecnología para gestionar mejor** y más eficiente la cartera de activos. En este sentido, **GARSA va un paso por delante** ya que hace dos años comenzó a implantar **herramientas de digitalización en sus procesos**, técnicas agile, análisis del dato, etc. con el objetivo de lograr una omnicanalidad online / offline como **modelo de servicing con alto valor añadido para nuestros clientes**.

Además de estos temas, hubo debates sobre las **perspectivas del mercado de NPLs y REOs** para este último trimestre 2020 y año 2021, se habló de la **importancia de las Socimis** dentro del mercado inmobiliario nacional, la preocupación sobre el **repunte de la morosidad** (con previsión de alcance hasta del 14%) o la cada vez más pujante tendencia que **las promotoras inmobiliarias e inversores** tienen hacia el “**build to rent**” como oportunidad dada la gran **proyección de crecimiento** que representa el mercado del **alquiler**.

Por último, hubo espacio para para analizar cómo ha impactado la **nueva Ley Hipotecaria** un año después, con sus **novedades**, exigencias en materia de **Regulación y Compliance** así como algunos casos de aplicación de la Ley de Crédito Hipotecario.