SISTEMA EDUCATIVO inmoley.com DE FORMACIÓN CONTINUA PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS. ©

# CURSO/GUÍA PRÁCTICA

DE

# "BUILD TO RENT"
# CONSTRUIR PARA ALQUILAR

# Índice

**¿QUÉ APRENDERÁ?** 16

**Introducción** 18
Build to Rent. Un nuevo nicho en el mercado de alquiler 18

**PRELIMINAR** 20

**El Build to Rent (BTR B2R) (construir para alquilar) en 17 preguntas y respuestas.** 20

**1. ¿Qué es Build to Rent (BTR B2R) (construir para alquilar)?** 20
a. El Build to Rent (BTR) es un nuevo sector emergente en el mercado de la vivienda. 20
b. Si siempre ha habido alquiler de viviendas por grandes empresas (seguros), ¿qué ha inventado el Build to Rent? 21
El enfoque en el servicio 21
c. Viviendas construidas específicamente para el mercado de alquiler 21
d. ¿Quién está detrás del sector de la promoción inmobiliaria para alquilar? 22
e. En Estados Unidos y en Alemania se alquila la vivienda, no se compra. En España y Reino Unido había tradición de comprar como forma de ahorro. 22

**2. ¿Es el Build to Rent una nueva clase de activos para inversores inmobiliarios?** 22
a. Build to rent: un mercado inmobiliario institucionalizado 22
b. Diversificación de las clases de activos tradicionales 22
c. Cientos de contratos de alquiler estructurados de manera diversa que se renuevan de forma continua. 23
d. Rentabilidad a largo plazo similar a la inversión en residencias de tercera edad y hoteles. 23
e. En caso de recesión económica, los alquileres de vivienda son más seguros. 23
f. Los desarrollos inmobiliarios Build to Rent incorporan elementos diseñados para atraer y retener arrendatarios. 23

**3. ¿Cómo aprovechar la oportunidad del Build to Rent?** 23
a. Un escenario en el que todos ganan. 23
b. Apuntar al grupo demográfico correcto 24
c. Construir Build to Rent en la ubicación correcta 24
d. Crear un sentido de lugar 24
e. La gestión eficaz de los edificios Build to Rent 25
f. El diseño y tamaño debe considerarse cuidadosamente 25
g. Utilizar materiales de alta calidad. 26
h. Aprovechar las iniciativas gubernamentales (colaboración público privada). 26
i. Rentabilidad únicamente a largo plazo. 26

**4. ¿Es el Build to Rent la solución para un mundo laboral con movilidad?** 26

**5. ¿Cuáles son los beneficios del Build to Rent para el mercado de vivienda?** 27
a. Los desarrollos inmobiliarios Build to Rent también benefician a los arrendatarios y a las áreas locales. 27
b. El mercado de viviendas construidas para la venta no es capaz de satisfacer la demanda. 27
c. Escasez de viviendas 28
d. El urbanismo no va acompasado a la demanda de vivienda de las grandes ciudades. 28

**6. ¿Cómo son las promociones inmobiliarias Build to Rent?** 28
a. Un lugar donde el arrendatario no es la excepción del edificio. 28
b. Un edificio con espacios comunes y sociables de verdad. 28
c. Viviendas modernas y sostenibles. 28
d. Seguridad. Su arrendador no venderá su vivienda ni la necesitará para un hijo. 29
e. Diseño, lujo y servicios tecnológicos. 30
f. Gestión profesional del alquiler. 30

**7. ¿Qué recomiendan los arquitectos especializados en Build to Rent?** 30
a. Seleccionar el lugar correcto. 30

b. Un mínimo de 100 / 200 viviendas. 31
c. El Build to Rent es compatible con inversiones inmobiliarias comerciales. 31
d. Zonas ajardinadas y sociales. 31
e. Diseñar para una sola fase edificatoria. 32
El diseño debe alentar a los residentes a sentir que están alquilando todo el edificio, no solo su apartamento. 32
f. Combinación de diseños de apartamentos: pequeños, medianos y grandes para adaptarse a diferentes presupuestos. 32
g. Servicios que se adapten a su público objetivo. 33

**8. ¿Quién es el arrendatario potencial del Build to Rent? 33**
a. Jóvenes profesionales 33
b. Familias jóvenes 34
c. Tercera edad 34

**9. ¿Es asequible el Build to Rent? 35**
a. Todos los beneficios de Build to Rent no son baratos. 35
b. El alquiler promedio de una vivienda Build to Rent suele ser un 10% más alto que el alquiler promedio del área local. 35

**10. ¿Cuáles son los beneficios de Build to Rent para un inversor inmobiliario? 35**
a. El modelo Build to Rent es un modelo de negocio a largo plazo 35
b. Inversores que buscan diversificar sus carteras con la vivienda. 35
c. Relación inversor y promotor inmobiliario. 36
Joint ventures y promoción delegada. 36
d. Gestión inmobiliaria tecnificada. Property Management del Build to Rent. 36
e. Revalorización de edificios Build to Rent 37
f. Rendimientos potencialmente más altos 37
g. Menos mantenimiento y menos reparaciones 37
h. Estabilidad del arrendatario 37
i. La oportunidad de invertir rápidamente en el negocio inmobiliario que es de desarrollo lento. 38

**11. ¿Qué precauciones debe tomar un inversor en Build-to-Rent? 38**
a. Calcular los rendimientos proyectados 38
b. Considere la ubicación 38

**12. ¿Son frecuentes las uniones entre promotores inmobiliarios e inversores para promover Build to Rent? 39**
a. Para los promotores inmobiliarios, asociarse con una empresa BTR tiene beneficios obvios. 39
b. Para los promotores y constructores de bienes inmuebles, vender a inversores además de a propietarios representa un proceso altamente eficiente. 39
c. Vender viviendas a inversores a gran escala. 40
d. Promoción delegada 40

**13. ¿Es diferente la Gestión del Build to Rent a la gestión inmobiliaria tradicional (Property Management)? 40**
a. ¿Cómo es el rol de administrador de propiedad de Build to rent (BTR) y en qué se diferencia del rol de administrador de edificios de arrendamiento a largo plazo? 40
b. El Proptech inmobiliario clave en la gestión inmobiliaria del Build to Rent. 40
c. La amplia gama de servicios que el Property Management ofrece al Build to Rent. 41
Residentes, no arrendatarios 41
'Precio premium' por un 'servicio premium'. 41
Concepto de estilo de vida 41
Concepto online para todos los servicios administrativos 41
Recepción de bienvenida. "Meet and Greet" 42
Servicios de conserjería, reparaciones domésticas, lavandería, limpieza, etc. 42
d. Servicios de gestión administrativa y financiera del Build to Rent. 42
e. Big Data. Indicadores clave de rendimiento (KPI). 43
f. Control de tarifas por servicios adicionales BTR. 43
g. Adaptarse a la gestión del BTR a futuro. 44
Big data. Tecnología de recopilación y generación de datos. 44
Inteligencia artificial IT 44

**14. ¿Es arriesgado construir para alquilar (Build to rent)? 44**
a. Investigue la demanda y los periodos de alquiler vacante sin ganancias. 44
b. Planificación urbanística adecuada al Build to rent. 45
c. El Build to Rent combina riesgos y recompensa a promotores e inversores inmobiliarios. 45
d. El inversor no se convierte en propietario hasta que se completa la promoción de viviendas.45

**15. ¿Por qué razón el Build to rent se garantiza mediante contratos Forward purchase y Forward funding? 45**
a. Forward purchase y Forward funding 45
b. Forward purchase (contrato de compraventa de futuro edificio) 46
c. Forward funding (Financiación a plazo - el edificio futuro lo financia el comprador) 46
El promotor-vendedor se beneficia de no necesitar financiación inicial del proyecto, pero el inversor-comprador debe solicitar capital en una etapa temprana sin presentar ingresos por alquiler. 47
Las estructuras de Forward funding suelen requerir documentación de transacciones más compleja (como un contrato de compraventa más extenso, especificaciones detalladas y precisas del desarrollo inmobiliario, contrato de gestión del desarrollo y un mandato de alquiler). 47
c. En una estructura de Forward purchase, la due diligence es muy importante. 47
d. Disposiciones contractuales a favor del inversor comprador inmobiliario. 48

**16. ¿Cuáles son las precauciones que debe exigir el financiador de un Build to Rent (forward funding)? 49**
a. Recompensa por la financiación a plazo (forward funding) y la eliminación de riesgos de la promoción inmobiliaria en un proyecto Build to Rent. 49
Un descuento del 5 al 15% 49
Los promotores requieren un nivel más bajo de ganancias sobre el coste debido a que el desarrollo se financia a futuro y se vende al 100% en la práctica. 49
b. Establezca el valor de alquiler estimado (ERV) completo. 49
c. Relacionar el pago de costes al promotor para cuando se empiecen a cobrar rentas. 49
d. Tasa de rendimiento más baja durante la fase de construcción en comparación con la financiación bancaria. 50
e. Selección del promotor inmobiliario. 50

**17. ¿Es la construcción modular la respuesta para los desarrollos Build to Rent? 50**
a. El 'Build to Rent' (BTR) es una herramienta clave para abordar la actual escasez de viviendas. 50
b. ¿Podría el 'Build to Rent' (BTR) ofrecer el contexto adecuado en el que la construcción modular pueda demostrar el valor y las ventajas de tales métodos? 51
BTR y modular: una combinación rentable 51
Velocidad 51
Ahorro de costes 51
c. Menos mantenimiento 51
d. Más sostenible 52
e. ¿Las ventajas de la construcción modular superan los inconvenientes en un contexto BTR?52
f. ¿Es la construcción modular más rápida que los métodos tradicionales y puede reducir los costes de desarrollo? 53
g. ¿Qué se puede construir fuera del sitio y cuáles son las ventajas? 54

**PARTE PRIMERA 55**

**Construir para alquilar. Build to rent. 55**

**Capítulo 1. El "Build to Rent" y su relevancia en el mercado inmobiliario. 55**

**1. ¿Qué es el "Build to Rent" y su relevancia en el mercado inmobiliario? 55**

**2. Origen y evolución internacional. Reino Unido. 55**
a. Origen del BTR 55
Caso Práctico en Reino Unido 56
Caso Práctico en Reino Unido 57
b. Situación actual del BTR en la vivienda social en el Reino Unido 57
Caso Práctico 57

**2. El origen del Build to Rent y Multifamily housing** 57
Amenities y zonas comunes 58
Arquitectos de prestigio 58
Suministros incluidos 59
Viviendas equipadas 59
Interiorismo 59

**3. Definiciones clave del "Build to Rent" (BTR).** 59
"Build to Rent" (BTR) 59
Forward Funding 59
Forward Purchase 59
Promoción Delegada 60

**Capítulo 2. Ventajas y desventajas de "Build to Rent"** 61

**1. Ventajas de "Build to Rent":** 61
Flujos de ingresos estables 61
Demanda constante 61
Control total sobre el desarrollo 61

**2. Desventajas de "Build to Rent"** 61
Mayor riesgo de vacantes 61
Costes de gestión y mantenimiento 62
Dependencia de las condiciones del mercado 62

**3. Inversión inmobiliaria en "Build to Rent" (BTR)** 62
a. Evaluación de riesgos y rendimientos 62
b. Caso práctico: Inversiones exitosas en BTR 62

**4. Financiación de las promociones a través del "Build to Rent" (BTR)** 63
a. Tipos de financiación y sus ventajas y desventajas 63
b. Caso práctico: Estrategias efectivas de financiación 63

**5. Los seguros del "Build to Rent"** 63
a. Seguros necesarios y su relevancia 64
Seguro de construcción 64
Seguro de responsabilidad civil 64
Seguro de ingresos por alquiler 64
b. Caso práctico: Gestionando situaciones de riesgo a través de seguros 64

**6. Gestión inmobiliaria del "Build to Rent". Property Management Services "Build to Rent"** 64
a. Elementos clave en la gestión de propiedades "Build to Rent" 64
Selección y retención de inquilinos 64
Mantenimiento y reparaciones 65
Gestión de ingresos y gastos 65
b. Caso práctico: Técnicas efectivas de gestión de propiedades 65

**7. La promoción delegada** 65
a. Ventajas y desventajas de la promoción delegada 65
b. Caso práctico: Ejemplos exitosos de promoción delegada 65

**8. Marco legal del "Build to Rent"** 66
a. Elementos legales a tener en cuenta 66
b. Caso práctico: Navegación efectiva del marco legal 66
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 66
Desafío Legal 1: Urbanización 66
Fase de Construcción 67
Desafío Legal 2: Construcción 67
Fase de Alquiler 67
Desafío Legal 3: Contratos de Alquiler 67

**9. El futuro del "Build to Rent"** 67
a. Tendencias emergentes en el "Build to Rent" 67

b. Caso práctico: Innovaciones en el "Build to Rent" 68

**10. Conclusión y Proyecciones Futuras en "Build to Rent" 68**
a. Resumen de los aprendizajes clave 68
b. Tendencias futuras y su impacto en "Build to Rent" 68
c. Recomendaciones finales para los interesados en "Build to Rent" 69
Lecciones clave para la implementación de "Build to Rent" 69
Preparándose para el futuro del "Build to Rent" 69
Caso práctico: Adaptación y éxito en la evolución del mercado de "Build to Rent" 69

**Capítulo 3. Entendiendo el Forward Funding 70**

**1. Concepto. 70**

**2. Ventajas y desventajas del Forward Funding 70**
a. Ventajas del Forward Funding 70
Reducción del riesgo financiero para el promotor inmobiliario 70
Beneficios financieros para el inversor 70
b. Desventajas del Forward Funding 70
Riesgo de proyecto 70
Control limitado para el inversor 71

**3. Caso práctico: Implementación exitosa del Forward Funding 71**

**4. Comparación de Forward Funding y Forward Purchase 71**
a. Factores de decisión y evaluación de riesgos 71
b. Caso práctico: Decisión entre Forward Funding y Forward Purchase 71

**5. Contratos de Forward Purchase/Funding 72**
a. Elementos clave y consideraciones legales 72
b. Caso práctico: Redacción y negociación efectiva de contratos 72

**6. Factores de éxito y riesgos en Forward Funding y Forward Purchase 72**
a. Factores de éxito 73
b. Riesgos y cómo mitigarlos 73
c. Caso práctico: Cómo manejar con éxito los riesgos 73

**7. Conclusiones y perspectivas futuras 73**

**Capítulo 4. Los fondos se interesan por el mercado de vivienda en alquiler pero no quieren "riesgo promotor". 74**

**1. El mercado inmobiliario español está dominado por los fondos de inversión, tanto en el segmento patrimonial como en el de la promoción residencial. 74**
Ejemplo práctico 74

**2. El mercado de la vivienda en alquiler está en pleno crecimiento. 75**
a. Edificios de Viviendas Diseñados para Alquiler 75
Ejemplo 75
b. Profesionalización de las Empresas Patrimonialistas de Alquiler de Viviendas 75
c. Solución al Déficit de Vivienda en Alquiler: El Modelo Británico 76

**3. ¿Cómo potenciar la inversión inmobiliaria patrimonialista en vivienda de alquiler? 76**
a. Emular el Modelo Británico 76
Ejemplo práctico 77
b. Ajustar el Urbanismo para Promover la Inversión Inmobiliaria de Alquiler 77
Ejemplo práctico 77

**Capítulo 5. Construir para alquilar. Build to rent. La revolución que se ha implantado en Europa. 78**

**1. La tendencia es alquilar. Se ha pasado de comprar e hipotecarse de por vida a alquilar. 78**
a. Cambio en las Prioridades de los Jóvenes 78
Ejemplo 78

b. Necesidad de un Equilibrio entre Propiedad y Alquiler 78
c. Crecimiento del Mercado de Alquiler en España 79

**2. El sector "Build to rent" (Construir para alquilar) se encuentra en una etapa crucial de su desarrollo temprano si lo comparamos con el Reino Unido. 79**
a. Voluntad para Satisfacer la Demanda 79
b. Limitada Proporción de Construcción para Alquilar 79
c. Falta de Inversores Nacionales 80

**3. La única solución: las Comunidades autónomas y los ayuntamientos. ¿Cómo conseguir que pongan el suelo? Dándoles parte de la renta de alquiler. 80**
a. Cesiones Temporales de Suelo 80
Ejemplo 80
b. Uso de Datos y Tecnología 80
Ejemplo 80
c. Planificación Proactiva 81
Ejemplo 81

**4. ¿Cuándo es el momento indicado para empezar a promover inmuebles destinados íntegramente al alquiler? 81**
Demanda del Mercado 81
Tendencias Socioeconómicas 81
Condiciones Financieras 81
Políticas Gubernamentales y Regulatorias 82

**5. Operaciones de llave en mano a fondos para alquilar: perder rentabilidad para ganar una venta asegurada del 100%. 82**
Ejemplo práctico 82

**6. La Colaboración público-privada de suelo para alquilar entre autonomías/ayuntamientos y promotores inmobiliarios. 83**
Ejemplo práctico 83

**7. La gran promotora española que lleva años promoviendo sólo para alquilar. 84**

**Capítulo 6. Oportunidades y beneficios del "Build to rent" (construir para alquilar). 85**

**1. La creciente demanda del mercado de alquileres convierte a Build to rent (BTR) en una atractiva oportunidad de inversión para grandes instituciones. 85**
Ejemplo 85

**2. Considerar las necesidades específicas de los arrendatarios de Build to rent BTR durante todo el ciclo de vida de la propiedad para maximizar el ingreso operativo potencial. 86**
Ejemplo 86

**3. Aspectos clave al planificar, diseñar y operar Build to rent BTR para optimizar los retornos. 86**
a. Ubicación correcta 86
Ejemplo práctico 87
b. Optimizar estrategias de activos 87
Ejemplo práctico 87
c. Diseñar el edificio con el arrendatario BTR en mente 88
Comodidades 88
Facturación 88
Eficiencia energética 88
Tamaño y diseño de la vivienda 88
Ejemplo práctico 88
d. Considerar costes fijos y operativos 89
Costes fijos 89
Costes operativos 89
Equilibrio entre servicios y costes 89
Optimización de costes 89

Caso práctico 89
e. Elegir el inversor adecuado porque los primeros años no se rentabiliza la inversión. 90
Tolerancia al largo plazo 90
Solidez financiera 90
Conocimiento del mercado 90
Compromiso con la calidad y el servicio al cliente 90
Caso práctico 90
f. Diseñar con flexibilidad 91
Flexibilidad en los diseños de las unidades 91
Incorporación de la tecnología 91
Considerar las necesidades de almacenamiento 91
Caso práctico 91
g. El Big Data Build to rent BTR 92
Retroalimentación valiosa 92
Mejora de servicios 92
Diseño y construcción orientados al uso BTR 93
Enfoque basado en el valor 93
Caso práctico 93

**Capítulo 7. Las opciones para invertir en "Build to rent" (construir para alquilar). 94**

**1. Inversor inmobiliario individual que construye o delega la promoción inmobiliaria 94**
Caso práctico 94

**2. Dueño de una parcela que se ofrece a un inversor para promover viviendas "Build to Rent" (BTR) en joint venture 94**
Caso práctico 95

**3. Rehabilitación de inmueble para "Build to Rent" (BTR) 95**
Caso práctico 95

**Capítulo 8. La promoción inmobiliaria de proyectos "llave en mano" o "Build to Rent (BTR)" 97**

**1.¿Qué es la promoción de proyectos inmobiliarios "llave en mano" o "Build to Rent (BTR)? 97**
Ejemplo 97
Caso práctico de la de la promoción inmobiliaria de proyectos "llave en mano" o "Build to Rent" (BTR). 97

**2. ¿Por qué quieren los inversores institucionales (fondos de pensiones, socimis, etc.) invertir en el "Build to Rent (BTR)? 98**
Ejemplo 98
Caso práctico caso práctico que ilustra por qué los inversores institucionales, como los fondos de pensiones, podrían querer invertir en el "Build to Rent" (BTR). 99

**3. ¿Por qué quieren los promotores inmobiliarios participar en el "Build to Rent (BTR)? 99**
Ejemplo 100
Caso práctico de la Tasa Interna de Retorno (TIR) 101

**Capítulo 9. Construir para alquilar "Build to Rent (BTR)" es una oportunidad para el sector promotor residencial y para facilitar la producción de oferta suficiente de viviendas en alquiler. 103**

**1. Los promotores inmobiliarios residenciales congelan suelo hasta concluir su promoción: esto es ruinoso. 103**
Caso práctico 103

**2. Esta práctica promotora inmobiliaria perjudica al el retorno del capital empleado (ROCE). 104**
a. El ROCE es una métrica financiera que evalúa la rentabilidad de los capitales empleados en un negocio. 104

b. El ROE (Return on Equity) y el ROCE (Return on Capital Employed) 105
c. Caso práctico de cálculo del ROCE 105
d. Caso práctico en cifras del ROCE = EBIT / Capital Empleado 106

**3. La asunción de los riesgos de desviaciones en los costes de construcción sobre promociones futuras y compromisos de desarrollo de carteras de viviendas. 106**
Caso práctico en el que para mitigar este riesgo, el promotor y el inversor podrían acordar un "colchón" o margen de seguridad. 107

**PARTE SEGUNDA 108**

**El Build to Rent aplicado a las viviendas sociales. 108**

**Capítulo 10. La solución británica: Build to Rent para viviendas sociales con ventajas fiscales y precio limitado. 108**

**1. ¿Deberían las autoridades promover la construcción para alquilar (Build to rent)? 108**
Ejemplo 108

**2. Un alquiler con renta limitada. Descuento mínimo del 20% de la renta de la zona. 109**

**3. Las viviendas de alquiler privadas asequibles deben estar bajo un control de gestión común. 110**
Caso práctico 110

**4. ¿Qué sucede si las viviendas dentro de un proyecto de construcción para alquilar se venden por separado? 111**
Ejemplo 112
Ejemplo 112
Caso práctico 113

**5. ¿Cómo se determina la elegibilidad para ocupar viviendas de alquiler privado asequibles? 114**
Caso práctico 114

**6. Alquileres con plazos superiores a 3 años. 115**
Caso práctico 115
Comunicación 115
Elección 115
Contrato 115
Autoridades locales 116

**7. ¿Deben cumplir con las viviendas Build to rent con estándares mínimos? 116**
Caso Práctico 116

**Capítulo 11. Anulación del riesgo promotor y ventajas fiscales en la financiación del Build ro rent en el Reino Unido. 118**

**1. La razón principal del aumento de Build to Rent es la escasez de viviendas adecuadas en gran parte del Reino Unido. 118**

**2. Anular el riesgo de promoción inmobiliaria 120**
a. Características típicas de la financiación anticipada 120
b. Minimizar el Impuesto de bienes inmuebles con derecho de timbre británico (SDLT) y el IVA no recuperable. 120
c. Delegar el riesgo de arrendamiento a terceros 120
d. La complejidad de la financiación Build to Rent 121
e. Cooperación entre promotores inmobiliarios, financiadores y administraciones. 121

**3. Caso práctico basado en el esquema de financiación anticipada del desarrollo inmobiliario Build to Rent en Reino Unido. 124**
a. ¿Por qué es esencial reducir el riesgo en la promoción inmobiliaria Build to Rent? 124
b. ¿Cómo consiguen reducirlo en Reino Unido? 124
c. Caso Práctico 124
Adquisición del terreno 124
Desarrollo por etapas 124

Garantía de precio fijo 125
Transferencia en "Ladrillo de oro" 125
Contrato de desarrollo 125
Operación 125
Operación y rentabilidad 125

**Capítulo 12. La solución holandesa. Privatizar la gestión de vivienda social con entidades sin ánimo de lucro. 127**

**1. Externalizacion del parque público de vivienda social a las housing associations, entidades sociales sin ánimo de lucro expertas en mediación social. 127**
Gestión y mantenimiento de la vivienda 127
Promoción de viviendas en el mercado privado 128
Reinversión de beneficios 128
Financiación ventajosa 128

**2. Rentas de alquiler subvencionadas a los arrendatarios que rehabiliten la vivienda. 129**
Conservación del parque de viviendas 129
Incentivos para los inquilinos 129
Reducción del mantenimiento para las housing associations 129
Creación de un sentido de pertenencia 129
Mejora de las condiciones de vida 130

**Capítulo 13. La solución austriaca. Asociaciones y cooperativas de gestión de vivienda en alquiler. 131**

**1. El Community Land Trust (CLT) 133**

**2. Funcionamiento del Community Land Trust (CLT) 134**
Adquisición de solares 134
Desarrollo y administración del solar 134
Venta o alquiler de propiedades 134
Reservas de solares para el futuro 134
Participación de la comunidad 134

**Capítulo 15. La solución irlandesa. La colaboración público-privada de vivienda social. 136**

**1. La combinación irlandesa de colaboración público-privada y el modelo Build to Rent para abordar el problema de la vivienda asequible. 136**
a. Colaboración público-privada (PPP) para la vivienda social 136
b. El modelo Build to Rent 136

**3. Caso práctico real. Régimen de colaboración público privado (PPP) 137**

**Capítulo 16. La solución española. La colaboración público-privada de vivienda mediante derecho de superficie a favor de cooperativas de vivienda. 139**

**1. El derecho de superficie para la promoción de vivienda social mediante cooperativas. 139**

**2. Concursos de suelo en derecho de superficie para covivienda, cooperativas y fundaciones (Cataluña) 140**

**3. Caso práctico en que una cooperativa de vivienda obtiene el derecho de superficie por un periodo máximo de 75 años 141**
Adquisición del Derecho de Superficie 141
Desarrollo de la Propiedad 141
Operación de la Propiedad 141
Finalización del Derecho de Superficie 141

**4. Caso práctico donde una cooperativa de vivienda obtiene el derecho de superficie por un periodo máximo de 75 años en Barcelona y fija el alquiler mensual en un 3% anual del coste de construcción. 142**

**PARTE TERCERA** 143

**Inversión inmobiliaria en 'Build to Rent' (BTR).** 143

**Capítulo 17. Inversión inmobiliaria en 'Build to Rent' (BTR).** 143

**1. El modelo Build to Rent atrae fuentes alternativas de capital al mercado inmobiliario.** 143

**2. Ventajas del promotor inmobiliario que colabora con un inversor inmobiliario/fondo.** 144
a. Gestión de alquiler de viviendas al fondo inversor 144
Ejemplo 144
b. Ventajas de financiación de proyectos "llave en mano" 144
Ejemplo 144

**3. Ventajas del Build to Rent para los fondos de inversión** 145
a. Socio estratégico con terreno y capacidad de promoción 145
Ejemplo 145
b. Proyectos llave en mano para una estrategia a largo plazo 145
c. Desembolso significativo en el momento de la entrega 145

**4. ¿Cuáles son los riesgos del Build to rent para un inversor inmobiliario?** 146
a. Riesgo de construcción 146
b. Riesgo de solvencia de los inquilinos 146
c. Riesgos de propiedad y ubicación 146
d. Riesgos de gestión operativa 147

**5. ¿Por qué están interesados los inversores inmobiliario en el Build to Rent?** 147
a. Flujo de ingresos a largo plazo y diversificación del riesgo crediticio 147
b. Primas de mercado 147
c. Coherencia en los términos de la deuda 148
d. Tasas de capitalización competitivas 148

**6. ¿Por qué no encaja el Build to Rent como Deuda senior?** 148
Naturaleza a largo plazo y bajo rendimiento 148
Flexibilidad de financiación 148
Orientación hacia los mercados de capitales 149

**7. ¿Por qué están interesadas las aseguradas en el Build to Rent?** 149
Flujos de ingresos estables 149
Inflación protegida 149
Diversificación 150
Tratamiento de capital favorable 150

**8. Ejemplos de inversión Build to Rent en España** 150
Axa Real Assets. Socimi 'Avalon Properties' 150
Metrovacesa/Ares 151
Q21, Ferrocarril, Momentum / Ares 151
Acciona / Hines 151
Aedas / Ares 152
Áurea / Vivenio 152
Azora / Vivenio 152
ASG / Fund VI 153
Catella, Locare y Patrizia 153
Locare / Tectum 153
Corp / Scranton 153
Axa /Acciona 154
Cerberus / Inmoglaciar 154
Otro proyectos de Build to Rent (AQ Acentor, Pryconsa, ASG, Gestilar, Árqura, Inbisa, Habitat, Kronos, La Llave de Oro y Quabit). 154

**PARTE CUARTA** 155

**Financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR).** 155

**Capítulo 18. ¿En qué consiste la financiación del 'Build to Rent'?** 155

**1. La viabilidad financiera del Build to rent desde la perspectiva del inversor y del promotor inmobiliario.** 155
a. Desde el punto de vista del promotor 155
Retorno de la inversión 155
Gestión del riesgo 155
b. Desde la perspectiva del inversor 156
Retorno anual 156
Retorno total de la inversión 156
Gestión del riesgo 156

**2. Garantizar arrendamientos para obtener financiación.** 156

**3. Relación Debt/Equity (deuda/capital).** 157

**4. Fases de la financiación Build to Rent.** 158
a. Financiación de la fase de desarrollo 158
b. Financiación anticipada 158
c. Financiación en fase avanzada de la obra 158

**Capítulo 19. Financiación del 'Build to Rent' (BTR).** 159

**1. La financiación del "Build to rent" es muy distinta a la financiación al promotor tradicional.** 159
En el 'build to rent' es necesario crear un análisis de riesgos específico para un único comprador inmobiliario. 159

**2. Los criterios financieros dependen del tipo de proyecto.** 160

**Capítulo 20. Financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR).** 161

**1. Los inversores "Build to Rent" (BTR)** 161
a. Los inversores "Build to Rent" (BTR) principalmente invierten con su propio capital. 161
b. Las instituciones financieras muestran interés en financiar proyectos de Build to Rent debido a las garantías proporcionadas por los inversores (fondos, SOCIMIs, etc.). 161

**2. El modelo de financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR).** 162
a. La estructura de financiación a largo plazo en "Build to Rent" (BTR). 162
b. El riesgo se concentra en un único proyecto en "Build to Rent" (BTR). 163
c. Diferenciarse del préstamo promotor para evitar saturar las líneas de crédito bancarias con riesgo promotor. 163

**3. La vinculación financiera entre promotor, inversor y financiador a través de sociedades vehículo (SPV).** 163
a. Sociedad Vehículo (SPV) para la ejecución del proyecto y la responsabilidad de la financiación a largo plazo. 163
b. Cláusulas que limiten el riesgo operativo al inversor. 164
c. Caso práctico para ilustrar el modelo de financiación "Build to Rent" (BTR) a través de una Sociedad Vehículo (SPV). 164

**4. Ventajas de la financiación Build to rent.** 165
a. Aumento de las rentabilidades a largo plazo 165
b. Diseño personalizado del proyecto inmobiliario 165
c. Caso práctico simplificado para una inversión "Build to Rent" (BTR) 165

**PARTE QUINTA** 167

**Los seguros del Build to rent.** 167

**Capítulo 21. La póliza de seguros del "Build to rent" (construir para alquilar).** 167

**1. Las compañías aseguradoras ya han creado pólizas específicas para inversores**

**inmobiliarios en el Build to Rent. 167**
Riesgo de Construcción 167
Riesgo de Propiedad 167
Riesgo de Responsabilidad Civil 168
Riesgo de Pérdida de Alquiler 168
Riesgo de Desocupación 168
Riesgo de Impago 168

**2. Coberturas generales del Build to Rent. 168**
Cobertura de Pago a Plazos (Forward Funding) 168
Compromiso de Compra o Purchase Funding 169
Cobertura de Responsabilidad del Propietario 169
Cobertura de Impago de Alquiler 169
Régimen de Propiedades Desocupadas 169
Cobertura de Infraseguros 169

**3. Tipos de seguros Build to Rent. 170**
a. Seguro de proyecto para la fase de construcción 170
b. Seguro de defectos de construcción (LDI o IDI) 170
c. Seguros OCIP. Póliza de Responsabilidad Civil OCIP 170
d. Caso práctico de una póliza OCIP 172

**4. El banco no financiará el Build to Rent sin seguro. 172**
Ejemplo práctico 173

**PARTE SEXTA 174**

**Gestión inmobiliaria del Build to Rent. Property Management Services Build To Rent 174**

**Capítulo 22. Gestión inmobiliaria del Build to Rent. Property Management Services Build To Rent 174**

**1. ¿Quién gestiona el boom inmobiliario del Build to Rent? 174**
Ejemplo práctico 175
Caso práctico: Solución integrada que abarque consultoría especializada, gestión de propiedades y activos, servicios residenciales, gestión de alquileres y arrendamiento. 175

**2. La experiencia residencial de los arrendatarios Build to Rent. 176**
Operar los activos Build to Rent BTR no sólo incluye el mantenimiento, sino la gestión de la MARCA RESIDENCIAL, lo que conlleva la seguridad, la limpieza, la gestión de incidencias y quejas de los arrendatarios, etc. 176
Ejemplo práctico 177

**3. Gestión y control de los niveles de ocupación. Viviendas arrendadas y control de plazos. 177**
Ejemplo práctico 178

**4. Creación de una MARCA inmobiliaria residencial: el Build to Rent BTR es B2C. 178**
Caso Práctico 179

**5. Un equipo comercial Build to Rent no es un equipo de ventas, es mucho más. 179**
Caso Práctico 179

**6. El mantenimiento técnico: la clave de la rentabilidad del Build to Rent (BTR). 180**
Ventajas de la edificación industrializada en la rentabilidad del Build to Rent (BTR). 180
Caso práctico 180

**7. Estudios de mercado inmobiliario para el Build to Rent (BTR). 181**
El cliente que alquila su vivienda es diferente al que compra. 181
Marketing inmobiliario para crear el producto residencial a alquilar. La marca inmobiliaria del Build to Rent (BTR) 181
Caso práctico 181

**8. Prevención a los cambios de normativa de arrendamientos de vivienda que alteren la rentabilidad del Build to Rent (BTR). 182**
Caso Práctico 183

**9. Soluciones prácticas a la gestión inmobiliaria/Property Management de inmuebles Build to Rent (BTR). 183**
a. Venta de propiedades a entidades patrimoniales inmobiliarias 183
b. Adquisición de empresas especializadas en gestión de activos inmobiliarios 183
c. Asociaciones o Joint Ventures con empresas especializadas en gestión de activos inmobiliarios 183
d. Creación de una marca de Build to Rent y gestión directa de las propiedades 184

**PARTE SÉPTIMA 185**

**Casos prácticos de "Build to Rent" (BTR). 185**

**Capítulo 23. Casos prácticos de "Build to Rent" (BTR). 185**

**1. Caso práctico: Proyecto de Build to Rent en Madrid 185**
Fase de diseño y estudio de viabilidad 185
Fase de promoción 186
Fase de construcción y alquiler 186
Rendimiento económico 186

**2. Caso práctico: Proyecto de Build to Rent en París 188**
Fase de diseño y estudio de viabilidad 188
Fase de promoción 188
Fase de construcción y alquiler 188
Rendimiento económico 188

**3. Caso práctico: Proyecto de Build to Rent en Berlín 190**
Fase de diseño y estudio de viabilidad 190
Fase de promoción 190
Fase de construcción y alquiler 190
Rendimiento económico 190

**4. Caso práctico: Proyecto de Build to Rent en Milán 192**
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 192
Fase de Promoción 192
Fase de Construcción y Alquiler 192
Rendimiento Económico 192

**5. Caso práctico: Proyecto Build to Rent en Berlín, Alemania 194**
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 194
Fase de Promoción 194
Fase de Construcción y Alquiler 194
Rendimiento Económico 195

**6. Caso práctico: Proyecto Build to Rent en Milán, Italia 196**
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 196
Fase de Promoción 196
Fase de Construcción y Alquiler 196
Rendimiento Económico 197

**7. Caso práctico: Proyecto Build to Rent en Lisboa, Portugal 198**
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 198
Fase de Promoción 198
Fase de Construcción y Alquiler 198
Rendimiento Económico 198

**8. Caso práctico: Proyecto de Build to Rent en Barcelona, España 200**
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 200
Fase de Promoción 200
Fase de Construcción y Alquiler 200
Rendimiento Económico 200

**9. Caso práctico: Proyecto de Promoción Delegada en Valencia, España 202**
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 202

Fase de Promoción Delegada 202
Fase de Construcción y Alquiler 202
Rendimiento Económico 202

**10. Caso práctico: Proyecto de Promoción Delegada con financiación Forward Funding en Barcelona, España 204**
Fase de Diseño y Estudio de Viabilidad 204
Fase de Promoción Delegada con Forward Funding 204
Fase de Construcción y Alquiler 204
Rendimiento Económico 204

**11. Caso práctico de gestión de riesgos en "Build to Rent". Desarrollo residencial en Barcelona 206**
Fase de diseño 206
Fase de evaluación de riesgos 206
Fase de construcción 206
Fase de alquiler 206
Fase de gestión de riesgos continua 207

**12. Caso práctico de Escalado de operaciones en "Build to Rent" 208**
Fase de planificación estratégica 208
Fase de financiación 208
Fase de diseño y construcción 208
Fase de alquiler y gestión de propiedades 208

**13. Caso práctico de Transición de "Build to Sell" a "Build to Rent" 209**
Fase de Planificación y Estrategia 209
Fase de Financiación 209
Fase de Diseño y Construcción 209
Fase de Alquiler y Gestión de Propiedades 209

**14. Caso práctico de Inversores buscando diversificar su cartera con propiedades "Build to Rent" 210**
Fase de Análisis y Selección de Mercado 210
Fase de Financiación y Asociación 210
Fase de Diseño y Construcción 210
Fase de Alquiler y Gestión de Propiedades 210

**15. Caso práctico de Promotor que tiene que ajustar los planes a mitad de camino debido a cambios en el mercado 211**
Fase de Planificación y Diseño 211
Fase de Financiación y Construcción 211
Fase de Ajuste del Plan 211
Fase de Completación y Gestión de Propiedades 211

**16. Caso práctico en el que un Inversor Inmobiliario tiene que decidir por motivos financieros entre seguir con el build to rent o vender todos o parte de los pisos 213**
Fase de Planificación y Diseño 213
Fase de Financiación y Construcción 213
Fase de Cambio en la Situación Financiera 213
Fase de Decisión 213

## ¿QUÉ APRENDERÁ?

La guía práctica "BUILD TO RENT. CONSTRUIR PARA ALQUILAR" proporciona una visión detallada y exhaustiva del creciente sector de construir para alquilar. Al leer esta guía, aprenderá:

- Una introducción y comprensión detallada del nicho de mercado "Build to Rent" (BTR), incluyendo su relevancia y su impacto en el mercado inmobiliario en general.

- Las ventajas y desventajas de la estrategia BTR y cómo entender y aplicar el Forward Funding.

- Por qué los fondos de inversión están interesados en el mercado de alquiler de viviendas, pero buscan evitar el "riesgo promotor".

- Cómo el BTR ha revolucionado el mercado inmobiliario en Europa, las oportunidades y beneficios que ofrece y las distintas opciones para invertir en él.

- La importancia y el papel de la promoción inmobiliaria en proyectos "llave en mano" o BTR, y cómo esta estrategia es una oportunidad para el sector de la promoción residencial y para aumentar la oferta de viviendas en alquiler.

- Cómo el BTR se puede aplicar a las viviendas sociales y las diferentes estrategias adoptadas por países como el Reino Unido, los Países Bajos, Austria, los Estados Unidos, Irlanda y España.

- Cómo invertir en BTR, cómo se financia y las diferentes formas de financiación disponibles.

- Los seguros y las pólizas que son relevantes y necesarios para los proyectos BTR.

- Cómo gestionar eficazmente las propiedades BTR, incluyendo la administración de propiedades y los servicios de gestión.

- Ejemplos prácticos y casos de estudio de BTR que proporcionan una visión real y práctica del proceso y muestran cómo se pueden aplicar las estrategias y los conceptos discutidos en la guía.

Esta guía está diseñada para ser un recurso integral y útil para cualquier persona interesada en el BTR, ya sea un inversor, un promotor inmobiliario, un administrador de propiedades o cualquier persona que desee aprender más sobre este sector en crecimiento del mercado inmobiliario.

## Introducción

### Build to Rent. Un nuevo nicho en el mercado de alquiler

El Build to Rent es la respuesta a las necesidades de alquiler para profesionales en zonas de amplio desarrollo de negocio que atraen empleo cualificado, habitualmente en grandes ciudades y cerca del trabajo.

En general las superficies útiles de las viviendas que se van a diseñar no son muy altas; entre 38 y 54 m2, pero debe haber zonas comunes específicas de cierta importancia: gimnasios, zonas de trabajo, zonas de estar, etc.

Es un sector en auge pero en zonas donde haya atracción sobre todo relacionada con el trabajo.

Los expertos coinciden en que el Build to Rent es un producto que ofrece ventajas para ambos lados del tándem formado por promotores/constructores y fondos de inversión.

Desde el punto de vista del promotor, el Build to Rent les permite entrar en un mercado con potencial como es el del alquiler. Además de minimizar el riesgo comercial al tener la venta de antemano concertada (son proyectos que se entregan llave en mano al fondo que financia la operación), aumenta la rotación de activos, mejora el rendimiento del capital y el retorno a los accionistas.

Este nicho de negocio es interesante para las grandes empresas o los fondos por varias razones. Una de ellas es que el mercado en alquiler es menos sensible a las crisis que el de venta, con lo que sirve de contrapeso anticíclico a la parte del negocio dedicado a la promoción en venta. Y otra es que hay una demanda creciente de este tipo de soluciones.

Build to Rent es un negocio en el que intervienen el promotor, el constructor y el fondo de inversión con la intención de generar edificios para alquilar que atiendan a nuevas necesidades muy específicas.

Este es un modelo de negocio que fija una relación muy directa entre el diseño y la construcción que atienda a los requerimientos de rentabilidad del inversor principal, que suele ser un fondo de inversión.

El promotor constructor, o el gestor que quiera iniciar el negocio, contactará con un fondo de inversión qué participará en la definición del edificio y su diseño, pero solo financiará la operación desde el momento de la obtención de la licencia urbanística hasta la terminación del edificio.

La clave es el arranque de la promoción con fondos propios aportados por el promotor inmobiliario hasta que obtenga la licencia urbanística y que luego recuperará al traspasar el activo al fondo de inversión.

Contamos con que las aportaciones de los fondos de inversión en el período previo a la consecución de la licencia son escasas y las pocas que haya, probablemente deban ser avaladas por el promotor constructor. Es muy importante para el promotor inmobiliario conseguir la licencia urbanística porque una vez conseguida el fondo puede financiar.

Una vez construido el edificio, el fondo seguirá con su puesta en explotación y lo mantendrá, probablemente, durante los tres o cuatro primeros años de explotación

Este fondo querrá una rentabilidad media del entorno del 5-6% durante ese periodo, y pasado ese periodo de consolidación del negocio, venderá su participación a otro fondo de proyección a medio plazo, más estable, tipo aseguradoras y fondos de pensiones, que gestionarán el edificio a los próximos 15 o 20 años, y esperando rentas menores, del orden del 3-4%.

De todas estas cuestiones tratamos desde una perspectiva práctica y profesional en la guía práctica del Build to rent, construir para alquilar.

## PRELIMINAR

### *El Build to Rent (BTR B2R) (construir para alquilar) en 17 preguntas y respuestas.*

### *1. ¿Qué es Build to Rent (BTR B2R) (construir para alquilar)?*

**a. El Build to Rent (BTR) es un nuevo sector emergente en el mercado de la vivienda.**