



CURSO/GUÍA PRÁCTICA

DE

“BUILD TO RENT”

CONSTRUIR PARA ALQUILAR

(Forward Funding vs Forward Purchase)





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	19
Introducción	20
Build to Rent. Un nuevo nicho en el mercado de alquiler	20
PRELIMINAR	22
El Build to Rent (BTR B2R) (construir para alquilar) en 17 preguntas y respuestas.	22
1. ¿Qué es Build to Rent (BTR B2R) (construir para alquilar)?	22
a. El Build to Rent (BTR) es un nuevo sector emergente en el mercado de la vivienda.	23
b. Si siempre ha habido alquiler de viviendas por grandes empresas (seguros), ¿qué ha inventado el Build to Rent?	23
El enfoque en el servicio	23
c. Viviendas construidas específicamente para el mercado de alquiler	23
d. ¿Quién está detrás del sector de la promoción inmobiliaria para alquilar?	24
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.	24
2. ¿Es el Build to Rent una nueva clase de activos para inversores inmobiliarios?	24
a. Build to rent: un mercado inmobiliario institucionalizado	24
b. Diversificación de las clases de activos tradicionales	24
c. Cientos de contratos de alquiler estructurados de manera diversa que se renuevan de forma continua.	25
d. Rentabilidad a largo plazo similar a la inversión en residencias de tercera edad y hoteles.	25
e. En caso de recesión económica, los alquileres de vivienda son más seguros.	25
f. Los desarrollos inmobiliarios Build to Rent incorporan elementos diseñados para atraer y retener arrendatarios.	25
3. ¿Cómo aprovechar la oportunidad del Build to Rent?	25
a. Un escenario en el que todos ganan.	25
b. Apuntar al grupo demográfico correcto	26
c. Construir Build to Rent en la ubicación correcta	26
d. Crear un sentido de lugar	26
e. La gestión eficaz de los edificios Build to Rent	27
f. El diseño y tamaño debe considerarse cuidadosamente	27
g. Utilizar materiales de alta calidad.	28
h. Aprovechar las iniciativas gubernamentales (colaboración público privada).	28
i. Rentabilidad únicamente a largo plazo.	28
4. ¿Es el Build to Rent la solución para un mundo laboral con movilidad?	28
5. ¿Cuáles son los beneficios del Build to Rent para el mercado de vivienda?	29
a. Los desarrollos inmobiliarios Build to Rent también benefician a los arrendatarios y a las áreas locales.	29
b. El mercado de viviendas construidas para la venta no es capaz de satisfacer la demanda.	30
c. Escasez de viviendas	30
d. El urbanismo no va acompasado a la demanda de vivienda de las grandes ciudades.	30
6. ¿Cómo son las promociones inmobiliarias Build to Rent?	30
a. Un lugar donde el arrendatario no es la excepción del edificio.	30
b. Un edificio con espacios comunes y sociables de verdad.	30
c. Viviendas modernas y sostenibles.	31
d. Seguridad. Su arrendador no venderá su vivienda ni la necesitará para un hijo.	31
e. Diseño, lujo y servicios tecnológicos.	31
f. Gestión profesional del alquiler.	31
7. ¿Qué recomiendan los arquitectos especializados en Build to Rent?	32
a. Seleccionar el lugar correcto.	32



b. Un mínimo de 100 / 200 viviendas.	32
c. El Build to Rent es compatible con inversiones inmobiliarias comerciales.	33
d. Zonas ajardinadas y sociales.	33
e. Diseñar para una sola fase edificatoria.	33
El diseño debe alentar a los residentes a sentir que están alquilando todo el edificio, no solo su apartamento.	33
f. Combinación de diseños de apartamentos: pequeños, medianos y grandes para adaptarse a diferentes presupuestos.	34
g. Servicios que se adapten a su público objetivo.	34
8. ¿Quién es el arrendatario potencial del Build to Rent?	35
a. Jóvenes profesionales	35
b. Familias jóvenes	35
c. Tercera edad	36
9. ¿Es asequible el Build to Rent?	36
a. Todos los beneficios de Build to Rent no son baratos.	36
b. El alquiler promedio de una vivienda Build to Rent suele ser un 10% más alto que el alquiler promedio del área local.	36
10. ¿Cuáles son los beneficios de Build to Rent para un inversor inmobiliario?	36
a. El modelo Build to Rent es un modelo de negocio a largo plazo	36
b. Inversores que buscan diversificar sus carteras con la vivienda.	37
c. Relación inversor y promotor inmobiliario.	37
Joint ventures y promoción delegada.	37
d. Gestión inmobiliaria tecnificada. Property Management del Build to Rent.	38
e. Revalorización de edificios Build to Rent	38
f. Rendimientos potencialmente más altos	38
g. Menos mantenimiento y menos reparaciones	38
h. Estabilidad del arrendatario	38
i. La oportunidad de invertir rápidamente en el negocio inmobiliario que es de desarrollo lento.	39
11. ¿Qué precauciones debe tomar un inversor en Build-to-Rent?	39
a. Calcular los rendimientos proyectados	39
b. Considere la ubicación	39
12. ¿Son frecuentes las uniones entre promotores inmobiliarios e inversores para promover Build to Rent?	40
a. Para los promotores inmobiliarios, asociarse con una empresa BTR tiene beneficios obvios.	40
b. Para los promotores y constructores de bienes inmuebles, vender a inversores además de a propietarios representa un proceso altamente eficiente.	41
c. Vender viviendas a inversores a gran escala.	41
d. Promoción delegada	41
13. ¿Es diferente la Gestión del Build to Rent a la gestión inmobiliaria tradicional (Property Management)?	41
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?	41
b. El PropTech inmobiliario clave en la gestión inmobiliaria del Build to Rent.	41
c. La amplia gama de servicios que el Property Management ofrece al Build to Rent.	42
Residentes, no arrendatarios	42
'Precio premium' por un 'servicio premium'.	42
Concepto de estilo de vida	42
Concepto online para todos los servicios administrativos	42
Recepción de bienvenida. "Meet and Greet"	43
Servicios de conserjería, reparaciones domésticas, lavandería, limpieza, etc.	43
d. Servicios de gestión administrativa y financiera del Build to Rent.	43
e. Big Data. Indicadores clave de rendimiento (KPI).	44
f. Control de tarifas por servicios adicionales BTR.	44
g. Adaptarse a la gestión del BTR a futuro.	45
Big data. Tecnología de recopilación y generación de datos.	45
Inteligencia artificial IT	45



14. ¿Es arriesgado construir para alquilar (Build to rent)?	45
a. Investigue la demanda y los periodos de alquiler vacante sin ganancias.	45
b. Planificación urbanística adecuada al Build to rent.	46
c. El Build to Rent combina riesgos y recompensa a promotores e inversores inmobiliarios.	46
d. El inversor no se convierte en propietario hasta que se completa la promoción de viviendas.	46
15. ¿Por qué razón el Build to rent se garantiza mediante contratos Forward purchase y Forward funding?	46
a. Forward purchase y Forward funding	46
b. Forward purchase (contrato de compraventa de futuro edificio)	47
c. Forward funding (Financiación a plazo - el edificio futuro lo financia el comprador)	47
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.	48
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).	48
c. En una estructura de Forward purchase, la due diligence es muy importante.	48
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.	50
c. Relacionar el pago de costes al promotor para cuando se empiecen a cobrar rentas.	50
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?	51
a. El 'Build to Rent' (BTR) es una herramienta clave para abordar la actual escasez de viviendas.	51
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	52
c. Menos mantenimiento	52
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	56
Construir para alquilar. Build to rent.	56
Capítulo 1. Los fondos se interesan por el mercado de vivienda en alquiler pero no quieren "riesgo promotor".	56
1. El mercado inmobiliario español está dominado por los fondos de inversión, tanto en el segmento patrimonial como en el de la promoción residencial.	56
2. El mercado de la vivienda en alquiler está en pleno crecimiento.	56
a. Edificios de viviendas llave en mano diseñados específicamente para el alquiler.	56
b. La profesionalización de las patrimonialistas de alquiler de vivienda.	57



c. La solución al déficit de vivienda en alquiler. La solución inglesa. _____ 57

3. ¿Cómo potenciar la inversión inmobiliaria patrimonialista en vivienda de alquiler? _____ 57

a. Copiar el modelo inglés. Faltan suelos ordenados que soporten un alquiler social. _____ 57

b. Adaptar el urbanismo a la inversión inmobiliaria para alquilar. Las repercusiones de los suelos y los costes de construcción impiden colocar en el mercado productos con alquiler atractivo para el inquilino y rentable para el arrendador/promotor. _____ 57

Capítulo 2. Construir para alquilar. Build to rent. La revolución que se ha implantado en Europa. _____ 59

1. La tendencia es alquilar. Se ha pasado de comprar e hipotecarse de por vida a alquilar. _____ 59

a. La propiedad ya no es lo que era. Los jóvenes prefieren alquilar para mantener un mejor nivel de vida. _____ 59

b. La propiedad y el alquiler deben equilibrarse. _____ 59

c. El mercado del alquiler ha aumentado en España durante los últimos años. _____ 59

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. _____ 60

a. Tanto el sector público como el privado están mostrando la voluntad de satisfacer la creciente demanda de vivienda de una población cada vez más diversa y expansiva. _____ 60

b. En España, de todas las promociones inmobiliarias de vivienda, sólo el 3% es para alquilar. _____ 60

b. No hay grandes inversores nacionales dispuestos a invertir para alquilar vivienda. Los más activos los fondos extranjeros que se anticipan a la tendencia. _____ 60

3. La única solución: las Comunidades autónomas y los ayuntamientos. ¿Cómo conseguir que pongan el suelo? Dándoles parte de la renta de alquiler. _____ 60

a. Ayuntamientos que a cambio de cesiones temporales de suelo público, ceden suelo para edificar edificios en alquiler. _____ 60

b. Los ayuntamientos tienen las herramientas informáticas y los datos para saber exactamente la demanda de vivienda de alquiler. _____ 61

Si ceden suelo o edificios en desuso para que los grandes inversores construyan y alquilen, ganan dinero y se ahorran la gestión de vivienda que exige estar muy profesionalizada. _____ 61

c. Política de planificación nacional, autonómica y local, exigiendo a las autoridades locales que identifiquen la necesidad de viviendas y planifiquen urbanísticamente de modo proactivo para cumplir con la demanda de vivienda a buen precio. _____ 61

4. ¿Cuándo es el momento indicado para empezar a promover inmuebles destinados íntegramente al alquiler? _____ 61

5. Operaciones de llave en mano a fondos para alquilar: perder rentabilidad para ganar una venta asegurada del 100%. _____ 61

6. La Colaboración público-privada de suelo para alquilar entre autonomías/ayuntamientos y promotores inmobiliarios. _____ 62

7. La gran promotora española que lleva años promoviendo sólo para alquilar. _____ 62

TALLER DE TRABAJO _____ 63

El origen del Build to Rent y Multifamily housing _____ 63

1. Build to Rent ¿en qué consiste? _____ 63

2. Características de las promociones inmobiliarias residenciales Build to Rent _____ 64

Amenities y zonas comunes _____ 64

Arquitectos de prestigio _____ 64

Suministros incluidos _____ 64

Viviendas equipadas _____ 64

Interiorismo _____ 64

Capítulo 3. Oportunidades y beneficios del "Build to rent" (construir para alquilar). _____ 65



1. La creciente demanda del mercado de alquileres convierte a Build to rent (BTR) en una atractiva oportunidad de inversión para grandes instituciones. _____	65
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. _____	65
3. Aspectos clave al planificar, diseñar y operar Build to rent BTR para optimizar los retornos. _____	66
a. Ubicación correcta _____	66
b. Optimizar estrategias de activos _____	66
c. Diseñar el edificio con el arrendatario BTR en mente _____	66
d. Considerar costes fijos y operativos _____	66
e. Elegir el inversor adecuado porque los primeros años no se rentabiliza la inversión. _____	67
f. Diseñar con flexibilidad _____	67
g. El Big Data Build to rent BTR _____	68
TALLER DE TRABAJO _____	69
Las opciones para invertir en "Build to rent" (construir para alquilar). _____	69
1. Inversor inmobiliario individual que construye o delega la promoción inmobiliaria _____	69
2. Dueño de una parcela que se ofrece a un inversor para promover viviendas "Build to rent" (construir para alquilar) en joint venture. _____	69
3. Rehabilitación de inmueble en para "Build to rent" (construir para alquilar). _____	69
Capítulo 4. La promoción inmobiliaria de proyectos "llave en mano" o "Build to Rent (BTR)" _____	70
1. ¿Qué es la promoción de proyectos inmobiliarios "llave en mano" o "Build to Rent (BTR)"? _____	70
2. ¿Por qué quieren los inversores institucionales (fondos de pensiones, socimis, etc.) invertir en el "Build to Rent (BTR)"? _____	70
3. ¿Por qué quieren los promotores inmobiliarios participar en el "Build to Rent (BTR)"? _____	70
TALLER DE TRABAJO _____	72
Caso real: Promoción llave en mano para un fondo inmobiliario como "Build to rent" _____	72
TALLER DE TRABAJO _____	74
Caso real: Acuerdo de promotora inmobiliaria con un fondo para promover viviendas llave en mano en alquiler bajo el esquema de Build to Rent. _____	74
TALLER DE TRABAJO _____	76
Caso real: Compra de un edificio de viviendas a una promotora por un fondo para destinarlo a Build to rent. _____	76
Capítulo 5. 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. _____	77
1. Los promotores inmobiliarios residenciales congelan suelo hasta concluir su promoción: esto es ruinoso. _____	77
2. Esta práctica promotora inmobiliaria perjudica al el retorno del capital empleado (ROCE). _____	77
¿Qué diferencia hay entre el ROE y el ROCE? _____	78
¿Cómo se calcula? _____	78
3. La asunción de los riesgos de desviaciones en los costes de construcción sobre promociones futuras y compromisos de desarrollo de carteras de viviendas. _____	79



TALLER DE TRABAJO	80
Caso real de inversión 'Build To Rent' con inversión de 120 millones de euros en compra de suelo en Madrid para vivienda en alquiler.	80
PARTE SEGUNDA	82
El Build to Rent aplicado a las viviendas sociales.	82
Capítulo 6. La solución británica: Build to Rent para viviendas sociales con ventajas fiscales y precio limitado.	82
1. ¿Deberían las autoridades promover la construcción para alquilar (Build to rent)? Evaluación administrativa de la necesidad de vivienda social en un área.	82
2. Un alquiler con renta limitada. Descuento mínimo del 20% de la renta de la zona.	83
3. Las viviendas de alquiler privadas asequibles deben estar bajo un control de gestión común.	84
4. ¿Qué sucede si las viviendas dentro de un proyecto de construcción para alquilar se venden por separado?	84
5. ¿Cómo se determina la elegibilidad para ocupar viviendas de alquiler privado asequibles?	86
6. Alquileres con plazos superiores a 3 años.	86
7. ¿Deben cumplir con las viviendas Build to rent con estándares mínimos?	87
TALLER DE TRABAJO	88
Anulación del riesgo promotor y ventajas fiscales en la financiación del Build to rent en el Reino Unido.	88
Capítulo 7. La solución holandesa. Privatizar la gestión de vivienda social con entidades sin ánimo de lucro.	96
1. Externalización del parque público de vivienda social a las housing associations, entidades sociales sin ánimo de lucro expertas en mediación social.	96
2. Rentas de alquiler subvencionadas a los arrendatarios que rehabiliten la vivienda.	96
Capítulo 8. La solución austriaca. Asociaciones y cooperativas de gestión de vivienda en alquiler.	97
Capítulo 9. La solución americana. Community Land Trust	98
Capítulo 10. La solución irlandesa. La colaboración público-privada de vivienda social.	99
Caso real. Régimen de colaboración público privado (PPP)	99
Capítulo 11. La solución española. La colaboración público-privada de vivienda mediante derecho de superficie a favor de cooperativas de vivienda.	101
1. El derecho de superficie para la promoción de vivienda social mediante cooperativas.	101
2. Concursos de suelo en derecho de superficie para convivencia, cooperativas y fundaciones (Cataluña)	102
TALLER DE TRABAJO	103
El Plan de Vivienda establece ayudas para el promotor que esté dispuesto a mantener las viviendas en régimen de alquiler durante un plazo de 25 años	103
1. El Plan de Vivienda 2018-2021 contempla ayudas para las empresas y para los inquilinos	103



2. Caso real en una Comunidad Autónoma _____ 104

Capítulo 12. Régimen estatal del derecho de superficie para alquiler de vivienda social. Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, de medidas de reactivación económica para hacer frente al impacto del COVID-19 en los ámbitos de transportes y vivienda. _____ 106

1. Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, de medidas de reactivación económica para hacer frente al impacto del COVID-19 en los ámbitos de transportes y vivienda. _____ 106
 - a. Especialidades del derecho de superficie o concesión demanial para la promoción del alquiler asequible o social mediante la colaboración entre administraciones públicas y la iniciativa privada. _____ 106
 - b. Especialidades de los instrumentos de colaboración entre las distintas administraciones públicas para ampliar el parque de viviendas en régimen de alquiler asequible o social, atendiendo especialmente a la duración de estos acuerdos y al sistema de determinación de responsabilidad entre los firmantes. _____ 106
2. Especialidades del derecho de superficie o concesión demanial para la promoción del alquiler asequible o social mediante la colaboración entre Administraciones Públicas y la iniciativa privada. _____ 107
 - a. Derecho de superficie oneroso. _____ 107
 - b. Plazo hasta 80 años. _____ 108
 - c. Exoneración de responsabilidades del estado. _____ 108
 - d. Régimen de viviendas sociales autonómicas. _____ 108
 - e. Destino preferente de suelo estatal a vivienda social. _____ 108
 - f. Licitación de suelos por SEPES Entidad Pública Empresarial de Suelo (SEPES) _____ 109

PARTE TERCERA _____ 110

Inversión inmobiliaria en 'Build to Rent' (BTR). _____ 110

Capítulo 13. Inversión inmobiliaria en 'Build to Rent' (BTR). _____ 110

1. El modelo Build to Rent atrae fuentes alternativas de capital al mercado inmobiliario. _____ 110
2. Ventajas del promotor inmobiliario que colabora con un inversor inmobiliario/fondo. _____ 110
 - a. Gestión del alquiler de viviendas al fondo inversor. _____ 110
 - b. Ventajas de financiación como proyecto llave en mano. _____ 111
3. Ventajas del Build to Rent para los fondos de inversión _____ 111
4. ¿Cuáles son los riesgos del Build to rent para un inversor inmobiliario? _____ 111
 - a. Riesgo de construcción _____ 111
 - b. Riesgo de capacidad económica de arrendatarios _____ 111
 - c. Riesgos de propiedad y ubicación _____ 112
 - d. Riesgos de gestión operativa _____ 112
5. ¿Por qué están interesados los inversores inmobiliario en el Build to Rent? _____ 112
 - a. Flujo de ingresos a largo plazo, un respaldo colateral significativo y un riesgo crediticio bien diversificado. _____ 112
 - b. Alta prima de mercado. _____ 112
6. ¿Por qué no encaja el Build to Rent como Deuda senior? _____ 113
7. ¿Por qué están interesadas las aseguradas en el Build to Rent? _____ 113

TALLER DE TRABAJO _____ 115

- Ejemplos de inversión Build to Rent en España _____ 115**
- Axa Real Assets. Socimi 'Avalon Properties' _____ 115
 - Metrovacesa/Ares _____ 116
 - Q21, Ferrocarril, Momentum / Ares _____ 116



Acciona / Hines	116
Aedas / Ares	116
Áurea / Vivenio	117
Azora / Vivenio	117
ASG / Fund VI	117
Catella, Locare y Patrizia	118
Locare / Tectum	118
Corp / Scranton	118
Axa / Acciona	118
Cerberus / Inmoglaciari	118
Otro proyectos de Build to Rent (AQ Acentor, Pryconsa, ASG, Gestilar, Árqura, Inbisa, Habitat, Kronos, La Llave de Oro y Quabit).	119

PARTE CUARTA **120**

Financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR). **120**

Capítulo 14. ¿En qué consiste la financiación del 'Build to Rent'? **120**

- 1. La viabilidad financiera del Build to rent desde la perspectiva del inversor y del promotor inmobiliario.** **120**
- 2. Garantizar arrendamientos para obtener financiación.** **120**
- 3. Relación Debt/Equity (deuda/capital).** **121**
- 4. Fases de la financiación Build to Rent.** **121**
 - a. Financiación de la fase de desarrollo 121
 - b. Financiación anticipada 121
 - c. Financiación en fase avanzada de la obra 121

Capítulo 15. Financiación del 'Build to Rent' (BTR). **122**

- 1. La financiación del "Build to rent" es muy distinta a la financiación al promotor tradicional.** **122**
En el 'build to rent' es necesario crear un análisis de riesgos específico para un único comprador inmobiliario. 122
- 2. Los criterios financieros dependen del tipo de proyecto.** **122**
Ejemplo de operaciones "llave en mano". 122

Capítulo 16. Financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR). **123**

- 1. Los inversores "Build to Rent" (BTR)** **123**
 - a. Los inversores "Build to Rent" (BTR) invierten con capital propio. 123
 - b. La banca quiere financiar el Build to rent por la garantía que le dan los inversores (fondos, SOCIMIS, etc.). 123
- 2. El modelo de financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR).** **124**
 - a. La financiación del "Build to Rent" (BTR) debe responder a una estructura de financiación a largo plazo, con dos periodos marcados (construcción y posterior explotación) 125
 - b. En el "Build to Rent" (BTR) el riesgo se concentra en un único proyecto 125
 - c. Diferenciarse del préstamo promotor para evitar que las líneas bancarias queden topadas de riesgo promotor. 125
- 3. La vinculación financiera entre promotor, inversor y financiador a través de sociedades vehículo (SPV).** **125**
 - a. Sociedad vehículo (SPV) encargada de la ejecución del proyecto y responsable de la financiación a largo plazo. 125
 - b. Cláusulas que limiten el riesgo operativo al inversor. 126
- 4. Ventajas de la financiación Build to rent.** **126**
 - a. Mayores rentabilidades en inversiones a largo plazo 126
 - b. Crear desde cero el proyecto inmobiliario 126



PARTE QUINTA	128
Los seguros del Build to rent.	128
Capítulo 17. La póliza de seguros del "Build to rent" (construir para alquilar).	128
1. Las compañías aseguradoras ya han creado pólizas específicas para inversores inmobiliarios en el Build to Rent.	128
2. Coberturas generales del Build to Rent.	128
3. Tipos de seguros Build to Rent.	128
a. Seguro de proyecto Build to rent para la fase de construcción.	128
b. Seguro de defectos de construcción.	129
c. Seguros OCIP. Póliza de Responsabilidad Civil OCIP	129
4. El banco no financiará el Build to Rent sin seguro.	131
PARTE SEXTA	132
Gestión inmobiliaria del Build to Rent. Property Management Services Build To Rent	132
Capítulo 18. Gestión inmobiliaria del Build to Rent. Property Management Services Build To Rent	132
1. ¿Quién gestiona el boom inmobiliario del Build to Rent?	132
Solución integrada que abarque consultoría especializada, gestión de propiedades y activos, servicios residenciales, gestión de alquileres y arrendamiento.	133
2. La experiencia residencial de los arrendatarios Build to Rent.	134
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.	134
3. Gestión y control de los niveles de ocupación. Viviendas arrendadas y control de plazos.	134
4. Creación de una MARCA inmobiliaria residencial: el Build to Rent BTR es B2C.	135
5. Un equipo comercial Build to Rent no es un equipo de ventas, es mucho más.	135
6. El mantenimiento técnico: la clave de la rentabilidad del Build to Rent (BTR).	135
Ventajas de la edificación industrializada en la rentabilidad del Build to Rent (BTR).	135
7. Estudios de mercado inmobiliario para el Build to Rent (BTR).	136
El cliente que alquila su vivienda es diferente al que compra.	136
Marketing inmobiliario para crear el producto residencial a alquilar. La marca inmobiliaria del Build to Rent (BTR)	136
8. Prevención a los cambios de normativa de arrendamientos de vivienda que alteren la rentabilidad del Build to Rent (BTR).	136
9. Soluciones prácticas a la gestión inmobiliaria/Property Management de inmuebles Build to Rent (BTR).	137
a. Vender inmuebles a inmobiliarias patrimonialistas.	137
b. Comprar empresas especializadas en la gestión de activos inmobiliarios.	137
c. Asociación o Joint ventures con empresas especializadas en la gestión de activos inmobiliarios.	137
d. Crear una MARCA de Build to Rent y gestionar directamente los inmuebles.	137
PARTE SÉPTIMA	138
La promoción delegada.	138
Capítulo 19. La promoción delegada.	138
1. La promoción delegada.	138
2. Vendedor promotor.	139



3. Comprador inversor. _____	139
4. El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement. _____	139
5. Contrato de obra "llave en mano": _____	139
6. Diferencia entre la promoción delegada y el contrato de obra. _____	140
Toda la responsabilidad técnica recae en el promotor vendedor. _____	140
TALLER DE TRABAJO _____	141
La diferencia de la promoción delegada. _____	141
• El promotor delegado asume las funciones la de agente comercializador, asumiendo la parte del riesgo del proyecto que deriva de su comercialización (bono o prima- "success fee")._	141
TALLER DE TRABAJO _____	142
La promoción delegada entre promotores sin financiación e inversores sin experiencia inmobiliaria local: un matrimonio de conveniencia. _____	142
1. El inversor inmobiliario extranjero desconoce el sector local. _____	142
2. El inversor inmobiliario tiene financiación pero no quiere saber nada del riesgo inmobiliario. _____	142
3. Alianzas entre fondos inmobiliarios y promotores locales. _____	143
4. Joint venture. Sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios. _____	143
TALLER DE TRABAJO _____	145
Funciones técnicas de la promoción delegada. _____	145
1. Funciones técnicas. _____	145
2. Funciones del promotor delegado. _____	145
3. Régimen de garantías de la ejecución y desarrollo del proyecto inmobiliario. ____	146
a. Avaes _____	146
b. Retenciones de pagos. _____	146
c. Bonificaciones y penalizaciones. _____	147
4. Gestión de riesgos de la promoción delegada. _____	147
TALLER DE TRABAJO _____	148
Promoción delegada con derecho de superficie para hacer vivienda protegida ____	148
CHECK-LIST _____	151
1. ¿Qué es la "Promoción delegada"? _____	151
2. ¿Qué es la promoción delegada completa de una obra? _____	151
3. ¿Qué es la promoción delegada sometida a un proyecto arquitectónico? _____	151
a. Precaución con los documentos técnicos anexos al contrato de promoción delegada para evitar la posible resolución del contrato por el promotor delegado. _____	152
b. Cobertura de responsabilidad excluyente del diseño arquitectónico. _____	152
c. La permanente monitorización de la promoción delegada por el propietario. _____	152
3. ¿Qué debe hacer el promotor delegado para protegerse? _____	152
4. Funciones del promotor delegado. _____	152
La auditoría de proyectos. _____	153
La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas. _____	153
La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra. _____	153
La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud. _____	153
La gestión de la construcción (y urbanística si procede). _____	153
El control de calidad. _____	153



La gestión de la OCT. _____	153
La gestión de la contratación de los seguros. _____	153
La gestión y contratación de acometidas. _____	153
Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad. _____	153
La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios. _____	153
Legalización de las viviendas acabadas. _____	153
5. Ejecución y desarrollo del proyecto _____	153
6. Presentación de avales y retenciones. _____	153
7. Desviaciones al alza en los costes y parte del riesgo comercial de una promoción inmobiliaria. _____	154
8. Precauciones generales en el formulario del contrato de promoción delegada. _____	154
PARTE OCTAVA _____	155
Contratos de Forward Purchase/Funding _____	155
Capítulo 20. Forward purchase agreement y forward funding agreement. _____	155
1. Las operaciones "Build to rent" se estructuran generalmente a través de un contrato de 'forward purchase', por el que promotor asume el coste hasta el momento de la entrega. _____	155
2. Gracias a la fórmula 'forward purchase' el inversor evita el "riesgo promotor". _____	155
3. La promoción delegada. _____	156
4. Solución "joint venture", sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios. _____	156
5. Promotores que tienen suelo pero no tienen financiación para promover, así que contactan con un inversor que les compra el suelo y al mismo tiempo suscriben un contrato de promoción delegada _____	157
6. El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio. _____	157
Capítulo 21. Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor. _____	158
1. Las características del contrato de adquisición de un inmueble en construcción _____	158
a. Dejar atadas las condiciones técnicas de construcción. _____	159
b. Condiciones suspensivas de licencias urbanísticas y de contratación de seguros de la edificación. _____	159
c. Determinación del precio y los plazos de pago. _____	159
d. Condiciones de entrega del inmueble (certificado final de obra). _____	160
e. Garantías de ocupación del inmueble. _____	161
2. El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio. _____	162
3. Características del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio. _____	162
a. Compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido. _____	162
b. El inversor financia al promotor inmobiliario. _____	163
c. Entrega del inmueble y pago. _____	163
4. Ventajas y desventajas del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio. _____	163
5. Clases de contratos forward. _____	164
a. Forward purchase agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago diferido a la entrega). _____	164
b. Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega). _____	164
c. Forward purchase agreement con pagos aplazados. _____	165



TALLER DE TRABAJO	166
El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement.	166
TALLER DE TRABAJO	168
Operaciones llave en mano.	168
Forward purchase	168
Forward funding	168
Capítulo 22. Forward purchase y Forward funding.	169
1. Forward purchase	169
a. Concepto del contrato de forward purchase	169
b. Las obligaciones del vendedor	169
c. La obligación del comprador	170
d. Due diligence jurídica previa	170
e. Cláusulas en un contrato de forward purchase	170
2. Forward funding	171
Precauciones jurídicas del forward funding con efectos prácticos.	172
3. El forward funding en el ordenamiento jurídico español.	172
CHECK-LIST	175
Forward purchase.	175
Forward funding	176
Capítulo 23. Contrato de forward purchase. Vender el edificio antes de empezar. El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).	179
1. El compromiso de construcción y comercialización del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).	179
2. Riesgos por cuenta del vendedor promotor en el contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).	181
3. El contrato forward purchase en el derecho español.	181
a. Concepto del contrato de forward purchase.	182
b. Características del contrato de forward purchase.	183
c. Fases de una operación de forward purchase o compra a plazo.	184
Firma del contrato de compraventa de cosa futura.	184
Promoción por parte del promotor.	184
Entrega del inmueble y pago.	184
d. Tipología del contrato de forward purchase.	184
Forward Funding con pago inicial del solar	184
Forward Funding con pago del solar diferido	184
e. Fiscalidad del contrato de forward purchase.	184
IVA	185
Plusvalía municipal (IVTNU)	185
4. Cláusulas esenciales del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).	185
Capítulo 24. Contrato de forward funding. El caso en que el edificio futuro lo financia el comprador (forward funding).	188
Los fondos de pensiones y otros inversores institucionales utilizan estructuras de Forward Funding para activos inmobiliarios que aún no se han construido a fin de recibir mejores rendimientos para su inversión.	188
Y esto afecta tanto a los polígonos logísticos de Amazon como a las residencias de estudiantes y la promoción de vivienda para alquilar.	188



¿Todavía no conoce todos los beneficios que le puede portar el Forward Funding? _____	188
1. Concepto del Forward Funding. _____	188
2. Características del contrato de forward funding. _____	189
3. Elementos del contrato de forward funding. _____	191
4. Modalidades del contrato de forward funding. _____	192
5. Naturaleza jurídica del contrato de forward funding. _____	192
6. Riesgos que asume el comprador del contrato de forward funding. _____	194
7. Fiscalidad del contrato de forward funding. _____	195
IVA _____	195
ITP y AJD _____	195
Plusvalía municipal (IVTNU) _____	195

Capítulo 25. Los contratos Forward Funding Agreements como vehículo para mejorar la financiación promotora. _____ **196**

1. Los contratos Forward Funding como estructuras híbridas para la financiación de promociones inmobiliarias. _____	196
2. Características financieras de los contratos Forward Funding _____	196
a. Promociones inmobiliarias de activos comerciales destinados a su alquiler _____	196
b. Inversor propietario _____	197
c. Capitalización de rentas. TIR. _____	197
d. Beneficio del promotor. _____	197
e. Interés nocional pactado con el promotor. _____	197
3. Acto de entrega y precontratos de arrendamiento _____	198
4. La "erosión del beneficio" del promotor ante la falta de alquileres. _____	198
5. El riesgo máximo del inversor _____	198
6. Forward Funding Agreements con desembolsos condicionados a la construcción parcial del inmueble. _____	198

Capítulo 26. Las claves financieras del Forward funding inmobiliario. _____ **200**

1. Siempre que hay problemas para obtener financiación para la construcción se utiliza el Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega). _____	200
a. Cuando los bancos británicos dejaron de prestar a los promotores inmobiliarios (la crisis del 70). _____	200
b. La joint venture (empresa conjunta) entre inversores y promotores inmobiliarios. _____	201
c. El forward funding tradicional en el sector inmobiliario. _____	201
d. El forward funding tradicional combinado con préstamo promotor avalado por el inversor. _____	202
e. Responsabilidad del promotor en el forward funding inmobiliario. _____	202
f. El truco es evitar tener un conjunto de planes y especificaciones demasiado genéricos _____	202
g. El inversor querrá controlar los sobrecostes. _____	203
h. Garantías del inversor en caso de incumplimiento del promotor inmobiliario. _____	203
i. Project Monitoring _____	203
j. El alquiler del edificio. Cap Rates (porcentajes máximos predeterminados) a los incentivos del promotor inmobiliario. _____	204
2. Forward funding a través de una joint venture (empresa conjunta). _____	205
a. El contrato de joint venture para un Forward funding inmobiliario. _____	205
• ¿Cómo se transcriben en una empresa conjunta (joint venture) los elementos esenciales de una forward funding? _____	205
b. Transferencias del suelo a la joint venture. _____	206
c. ¿Cómo evitar el coste fiscal de transmitir el inmueble a una joint venture? _____	206
d. ¿Cómo fijar el precio que se paga al promotor inmobiliario por el suelo que aporta a la joint venture? _____	206



3. La responsabilidad del promotor inmobiliario de promover un proyecto sujeto al acuerdo de Forward funding.	206
a. Responsabilidad principal de desarrollar el proyecto, incluido el diseño, la construcción y el alquiler.	206
b. El promotor inmobiliario estará expuesto por el exceso de costes.	207
c. Diferencias en caso de utilizar una empresa conjunta (joint venture).	207
d. Protección del inversor contra el fallo del promotor inmobiliario en una empresa conjunta (joint venture).	208
e. Derechos de adquisición preferente a favor del inversor en el caso de la empresa conjunta (joint venture).	208
4. Alquileres en el proceso de Forward funding inmobiliario.	208
a. La implementación de la estrategia de alquiler será gestionada por el promotor inmobiliario en su calidad de administrador bajo el acuerdo de gestión.	208
b. Limitaciones a los beneficios del promotor inmobiliario en la gestión de arrendamiento.	209
5. Especialidades en caso de financiación del Forward funding a través de una empresa conjunta (joint venture).	209
a. Participación del promotor inmobiliario en la financiación.	209
b. Abonos en función de certificados de obra. Project Monitoring.	209
c. Sobrecostes y posición del promotor inmobiliario.	210
6. Beneficio del promotor inmobiliario	210
7. Ventajas del Forward Funding inmobiliario para el inversor.	211
Capítulo 27. El Forward Funding inmobiliario como remedio a la falta de financiación para la construcción.	212
1. Forward Funding como una fuente de financiación de la construcción.	212
2. Contratos de Forward Funding convencionales	212
3. Contratos de Forward Funding de nueva generación.	213
a. Contrato de gestión de la promoción inmobiliaria entre el vehículo de la empresa conjunta (joint venture) y el inversor.	213
b. Honorarios de gestión del proyecto durante la fase de desarrollo.	213
c. Compromiso del inversor para financiar	213
d. Pago de beneficios al promotor inmobiliario.	213
Capítulo 28. El secreto de la financiación del 'Build to Rent' (BTR) está en el Forward Funding.	214
1. Desarrollo inmobiliario financiado a plazo (Forward Funding Agreement (FFA)), normalmente financiado parcialmente con deuda de un prestamista externo.	214
2. ¿Qué es la financiación a plazo / Forward Funding Agreement (FFA) y en qué se diferencia de una financiación para el desarrollo tradicional?	214
La dualidad de la función prestatario / promotor inmobiliario es una característica única de la financiación a plazo Forward Funding Agreement (FFA).	215
La financiación a plazo/ Forward Funding Agreement (FFA) introduce la complejidad añadida de un promotor inmobiliario externo que tiene un impacto obvio en los documentos de desarrollo clave, los acuerdos de financiación y el paquete de garantía otorgado al prestamista.	215
3. La "financiación a plazo" / Forward Funding Agreement (FFA) debe distinguirse de las "ventas a plazo".	216
4. Pagos extraordinarios al promotor relacionados con las ganancias del prestatario después de la finalización del desarrollo inmobiliario.	217
5. Documentos básicos habituales de una transacción de financiación a plazo / Forward Funding Agreement (FFA)	217
El Forward Funding Agreement (FFA)	217
Disposiciones de protección a incluir.	218
Antes de la finalización de las obras de construcción, tanto el prestatario como el prestamista	



estarán expuestos si el promotor inmobiliario excede ampliamente sus proyecciones de costes y se declara insolvente. _____ 218
 Facility agreement/ acuerdo de instalación (entre el prestatario y el prestamista) _____ 218

6. Aspectos esenciales a negociar en el Forward Funding Agreement (FFA) _____ 219

Drawdown mechanics /Procedimiento de retirada de fondos _____ 219
 Development covenants / Pactos y garantías de la promoción inmobiliaria _____ 219
 Representations and warranties / declaraciones y garantías _____ 219
 Events of default / Supuestos de incumplimiento _____ 219
 Cost overruns / Sobrecostes _____ 220
 Security Package / Paquete de seguridad _____ 220
 Pre-Let Agreement / Acuerdo de pre-alquiler de la promoción inmobiliaria a construir. ____ 221

Capítulo 29. El Forward Funding desde la perspectiva financiera del inversor y del promotor inmobiliario. _____ 222

1. ¿Qué es exactamente el Forward Funding y en qué se diferencia de una financiación tradicional para una promoción inmobiliaria? _____ 222

- a. Desarrollo tradicional _____ 222
- b. Forward Funding vs financiación inmobiliaria tradicional. _____ 223
- c. Doble rol del prestatario inversor y el promotor inmobiliario como característica única del Forward Funding. _____ 223
- d. Inversor inmobiliario que no quiere promover directamente. _____ 223
- e. El "Forward Funding" debe distinguirse de las "ventas a plazo". _____ 224

2. Beneficios de un Forward Funding para el inversor inmobiliario y el promotor inmobiliario. _____ 224

- a. Beneficios de un Forward Funding para el inversor inmobiliario. _____ 224
- b. Beneficios de un Forward Funding para el promotor inmobiliario. _____ 225
 Beneficios potenciales de flujo de efectivo para un promotor inmobiliario al usar una estructura de Forward Funding. _____ 225
 1. Venta del solar. _____ 225
 2. Retribuciones posteriores sobre la revalorización del inmueble condicionadas al mantenimiento de la responsabilidad edificatoria del promotor inmobiliario. _____ 225

3. Los documentos básicos habituales de una transacción de Forward Funding _____ 225

- a. Acuerdo de Forward Funding (FFA) _____ 226
 Cómo y cuándo el prestatario realizará los pagos al promotor inmobiliario con respecto a los costes de la promoción inmobiliaria. _____ 226
 Abono de retribuciones y bonificaciones a favor del promotor inmobiliario. _____ 226
 Sobrecostes. Control de excesos de costes a favor del inversor inmobiliario. _____ 226
- b. Acuerdo de instalación. Facility Agreement _____ 227
 Disposición de fondos "drawdown mechanics" _____ 227
 Acuerdos de desarrollo "Development covenants" _____ 228
 Representaciones y garantías "Representations and warranties" _____ 228
 Supuestos de incumplimiento (Events of default) _____ 228
 Sobrecostes "Cost overruns" _____ 228
- c. Paquete de seguridad "Security Package". _____ 228
 Las garantías colaterales deben ser facilitadas por el contratista de la construcción al prestamista/inversor además del promotor inmobiliario. _____ 229
 Garantías de retribución al promotor inmobiliario por parte del prestatario/inversor. ____ 229
- d. Preacuerdo de arrendamiento. _____ 229
 Si falta la cohesión con el FFA (Forward Funding agreement), esto podría resultar en una "brecha" problemática por la cual el promotor inmobiliario tendría derecho a apartarse de una promoción inmobiliaria antes de que el arrendatario quede obligado a firmar el contrato de arrendamiento. _____ 229
 Efectos del incumplimiento de la calidad de la obra en el futuro arrendamiento. Precauciones en el FFA. _____ 230

Capítulo 30. Todo lo que debe saber un inversor antes de firmar un contrato de Forward Funding inmobiliario. _____ 231



1. El primer día le ofrecen la venta de un solar con un preacuerdo de arrendamiento que está condicionado a la construcción de un edificio. _____	231
2. El segundo día estará financiando al promotor inmobiliario. _____	231
3. Cuidado que no todo es Forward Funding, sino venta a futuro que es otra cosa con diferentes efectos fiscales. _____	232
4. ¿Cómo reducir al mínimo el riesgo del inversor inmobiliario en un Forward Funding? _____	232
5. El promotor inmobiliario debe acordar con el inversor inmobiliario al menos las mismas obligaciones que ha dado el arrendatario bajo el preacuerdo. _____	232
6. Pactar que el pago de la cuota de compensación final 'basada en el valor' no se abone hasta que el contrato de arrendamiento se haya completado de acuerdo con el preacuerdo. _____	232
7. Garantizar que el promotor inmobiliario no se libera demasiado pronto. _____	232
8. Cuidado con la licencia del proyecto y más aún con que pueda ser anulada. El seguro de indemnización. _____	233
9. El contrato de Forward Funding y el precontrato de arrendamiento deben encajar como las piezas de un rompecabezas. _____	233
10. Atar en corto al promotor inmobiliario. _____	233
11. Cuidado con los suelos contaminados. _____	233
Capítulo 31. El contrato de forward funding _____	234
1. Concepto del contrato de forward funding: venta de solar por promotor-vendedor con compromiso de promoción inmobiliaria, financiación y comercialización del proyecto por el comprador inversor. _____	234
2. Lo que hay detrás: el inversor quiere un edificio y el promotor construirlo pero le falta financiación. _____	234
3. La relación entre el promotor inmobiliario y el inversor. _____	235
4. Clases del contrato de forward funding. _____	236
a. El promotor vende una parcela al inversor y acuerdan la promoción y financiación de la obra. _____	236
b. El comprador-inversor únicamente adquiere el inmueble una vez terminado el proyecto. _____	236
5. Fórmulas para calcular el beneficio del promotor. _____	237
6. Fases del forward funding _____	237
Capítulo 32. Relación del contrato mixto de forward funding con contratos típicos. _____	239
1. La compraventa de cosa futura y el arrendamiento de servicios de comercialización. _____	239
a. Especificaciones técnicas de la edificación "cosa futura". _____	239
b. Contrato de arrendamiento de servicios de comercialización. _____	240
c. Garantías y licencias urbanísticas. _____	240
2. El préstamo promotor. _____	240
a. Pagos del comprador-financiador _____	240
b. Requisitos de solvencia del promotor. _____	241
c. Garantías del destino de las cantidades pagadas por el comprador-inversor (escrow account). _____	241
d. Vinculación de pagos del comprador-inversor al cumplimiento de determinados hitos constructivos. _____	241
e. Subrogaciones de contratos a favor del comprador-inversor en caso de resolución. _____	242



3. Promoción delegada del art. 17.4 de la Ley de Ordenación de la Edificación.	242
a. Contrato de obra llave en mano.	243
b. Concentración de toda la responsabilidad técnica en el promotor-vendedor.	243
c. Pactos de posible intervención del comprador-inversor en cuestiones técnicas.	244
d. Transmisión de la posesión con exoneración de riesgos.	244
TALLER DE TRABAJO	246
Precauciones para el caso de resolución del contrato de forward funding.	246
TALLER DE TRABAJO	248
Aspectos fiscales del contrato de forward funding.	248
TALLER DE TRABAJO	249
Cuidado con la responsabilidad del comprador-inversor en caso de que se considere promoción delegada (art. 17.4 LOE).	249



¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Construir para alquilar. Build to rent. Precauciones y rentabilidades.**

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 que 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)?