

CURSO/GUÍA PRÁCTICA FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?.....	16
Introducción	18
PARTE PRIMERA	20
La financiación del Build to Rent (BTR) tiene sus claves.....	20
<i>Capítulo 1. Introducción a la financiación del Build to Rent (BTR).....</i>	20
1. ¿Qué es el Build to Rent?	20
2. ¿Por qué el Build to Rent es una oportunidad interesante para inversores?	21
a. Estabilidad de los ingresos.....	21
b. Reducción del riesgo de impago.....	21
c. Potencial de revalorización del inmueble.....	21
3. ¿Qué hace que la financiación del Build to Rent sea diferente a la de otros proyectos inmobiliarios?.....	21
a. Enfoque en los ingresos.....	21
b. Mayores plazos de amortización.....	22
c. Importancia de la gestión	22
d. Estructuras de financiación más complejas	22
4. El análisis del mercado es un paso crucial para la financiación del Build to Rent.....	23
a. Demanda de viviendas en alquiler	23
b. Oferta de viviendas en alquiler	23
c. Análisis de la competencia.....	23
d. Análisis de rentabilidad	24
5. Fuentes de financiación para el Build to Rent.....	25
a. Financiación bancaria	25
b. Fondos de inversión	25
c. Crowdfunding inmobiliario	25
d. Sociedades cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario (SOCIMI).....	25
e. Otros tipos de financiación.....	26
6. Estructura de la financiación del Build to Rent	26
a. Préstamos senior	26
b. Préstamos mezzanine.....	27
c. Participaciones preferentes.....	27
d. Otras estructuras de financiación	27
Bonos de titulización.....	27
Financiación de capital privado.....	28
Programas gubernamentales de financiación	28
7. ¿Cómo preparar una propuesta de financiación para el Build to Rent?	28
a. Documentación necesaria	28
Plan de negocios	28
Estudio de mercado	28
Estudio de viabilidad	29
Plan de financiación	29
Documentos legales.....	29



b. Análisis de viabilidad y rentabilidad	29
Análisis de mercado	29
Análisis financiero	29
Evaluación del riesgo	29
c. Presentación de la propuesta a los inversores	30
8. Aspectos legales del Build to Rent	30
a. Permisos y licencias	30
b. Regulaciones de vivienda	30
c. Contratos y acuerdos	31
d. Protección de datos	31
9. Conclusión y recomendaciones.....	31
Capítulo 2. La financiación del Build to Rent (BTR) vista por los bancos.....	33
1. La financiación bancaria, un reto para los proyectos 'Build to Rent' (BTR)......	33
2. La banca tradicional no entiende la financiación del Build to Rent (BTR)......	34
a. Las dudas de la banca tradicional	34
b. ¿Cómo explicar a un banquero que aquí no hay preventas, sino un proyecto?	35
c. Cobertura inicial del 50% del coste del proyecto si está bien localizado y financiador puente (equity, capital propio, o inversor Family Office)	35
3. Falta de encaje de la financiación promotor tradicional y la financiación de largo plazo.	35
a. ¿Quién ha financiado el Build to Rent hasta ahora?	35
b. La respuesta del banco al promotor: falta de encaje de la financiación promotor tradicional	36
c. El freno regulatorio de la banca por el Banco Central Europeo (BCE)	36
4. La posibilidad de extender el préstamo promotor tradicional al Build to Rent.	37
a. En el 'build to rent' es necesario crear un análisis de riesgos 'ad hoc'	37
b. La carencia de la operación financiera del Build to rent para encontrar arrendatarios	38
5. Caso práctico de financiación de una promoción de vivienda para alquiler en el modelo Build to Rent (BTR).	38
Especificidades del Build to Rent (BTR)	38
Riesgos para el inversor y el banco	38
Plazos de restitución del crédito	39
6. Caso práctico sobre la posibilidad de extender el préstamo promotor tradicional al Build to Rent.	40
Análisis de riesgos ad hoc para evaluar la viabilidad financiera del proyecto.....	40
Carencia de la operación financiera del Build to Rent para encontrar arrendatarios.....	40
Capítulo 3. La financiación Build to Rent vista por los inversores inmobiliarios.....	42
1. El Build to Rent (BTR) ofrece una oportunidad interesante para los inversores institucionales	42
2. El Build to Rent se adapta a una amplia gama de modelos de inversión, tanto en la etapa de desarrollo como en la de arrendamiento.	43
3. Riesgos de inversión.....	44
a. Riesgo de construcción	44
b. Demanda de los arrendatarios	44
c. Riesgos de propiedad y ubicación.....	45
d. Gestión operativa	45
4. Modelos de inversión.....	45



a. Capital.....	45
b. Financiación de la fase de desarrollo	45
c. Forward funding	46
d. Take-out funding (conseguir fondos)	46
5. Las aseguradoras como ejemplo de inversor de Build to Rent.....	46
6. Valoración del Build to Rent para inversores institucionales.....	47
a. Liquidez.....	47
b. Tratamiento de capital y requisitos de solvencia del inversor	47
7. Caso práctico de un modelo de inversión Build to Rent (BTR) para alquiler de viviendas en una gran ciudad	48
a. Capital.....	48
b. Financiación de la fase de desarrollo	48
c. Forward funding	49
d. Take-out funding (conseguir fondos)	49
Capítulo 4. La viabilidad financiera de los proyectos Build to Rent (BTR)	50
1. Margen entre el rendimiento anual sobre el coste total de los proyectos ('yield-on-cost' y 'exit yield').....	50
2. La estructura de capital de los proyectos Build to Rent (BTR) diferencian entre desarrollo y operación.....	51
3. Los desafíos de invertir en Build to Rent (BTR)	51
a. Prima / Premium	51
b. Seguridad jurídica.....	52
Legislación de arrendamientos	52
Urbanismo.....	52
c. Financiación bancaria no tradicional	52
d. Inversión elevada de capital.....	52
e. Riesgo de ejecución	53
4. Caso práctico de análisis de la viabilidad financiera de un proyecto Build to Rent (BTR) para alquiler de viviendas en una gran ciudad.....	53
a. Margen entre el rendimiento anual sobre el coste total de los proyectos ('yield-on-cost' y 'exit yield')	53
b. La estructura de capital de los proyectos Build to Rent (BTR) diferencian entre desarrollo y operación	54
c. Los desafíos de invertir en Build to Rent (BTR).....	54
Prima / Premium	54
Seguridad jurídica	54
Financiación bancaria no tradicional	55
Inversión elevada de capital	55
Riesgo de ejecución	55
d. Ejemplos de cifras que podrían ser relevantes al analizar la viabilidad financiera de un proyecto Build to Rent	56
Coste de adquisición del terreno	56
Costes de construcción	56
Rendimiento esperado del alquiler.....	56
Costes financieros	56
Capítulo 5. El análisis de riesgos inmobiliarios del Build to Rent.....	57
1. La influencia del factor tiempo en el capital del promotor inmobiliario.....	57
a. ¿Cómo afecta el tiempo desde una perspectiva financiera?.....	57
b. ¿Cómo afectan las fluctuaciones inmobiliarias al proyecto financiero?	58



Exceso de construcción por expectativas de la zona.....	58
Ajuste del mercado en caso de recesión.....	58
Estabilización y recuperación.....	58
Ciclo inmobiliario expansivo	59
c. Perspectiva de iniciación del Build to Rent en nuevos mercados inmobiliarios.....	59
2. Fases de desarrollo de proyectos inmobiliarios	59
a. Modelo de equilibrio	59
b. Modelo institucional	59
c. Modelo tradicional de fases de la promoción inmobiliaria.....	60
Inicio del proyecto	60
Diseño o concepción del proyecto.....	60
Especificación de/ proyecto.....	60
Gestión de proyectos.....	61
3. Análisis de riesgos de la promoción inmobiliaria.	61
a. Procesos estandarizados en el análisis de riesgos.....	61
b. Capital y costes.....	61
c. Riesgo.....	62
Riesgo de desarrollo.....	62
Riesgo de pronóstico.....	62
Riesgo de planificación.....	63
Riesgo de suelo y subsuelo	63
Riesgo de tiempo	63
Riesgo de financiación sobrevenida.....	63
Riesgo de tipo de interés	63
Riesgo de pérdida de ganancias.....	64
4. Garantía del suelo y el contrato de compra del futuro inversor inmobiliario.	64
5. El problema del endudamiento en el balance.....	64
6. Aval del comprador /futuro inversor inmobiliario.	64
7. El vencimiento promedio ponderado del arrendamiento se convierte en una métrica clave..	65
a. Coeficientes de préstamo a valor, los coeficientes de cobertura de liquidez y la cobertura de intereses.....	65
b. El vencimiento promedio ponderado.....	65
c. Fase de construcción, fase de operaciones y los reembolsos programados obligatorios durante la vigencia del préstamo.	65
8. Caso práctico de la influencia del factor tiempo en el capital del promotor inmobiliario en una promoción de viviendas en régimen Build to Rent y su efecto en la situación financiera de la promotora inmobiliaria.....	65
a. Influencia del factor tiempo en el capital del promotor inmobiliario en una promoción de viviendas en régimen Build to Rent	65
b. Influencia de las fluctuaciones inmobiliarias en el proyecto financiero	66
Exceso de construcción por expectativas de la zona:	66
Ajuste del mercado en caso de recesión	67
Estabilización y recuperación.....	67
Ciclo inmobiliario expansivo	67
c. Perspectiva de iniciación del Build to Rent en nuevos mercados inmobiliarios.....	67
Demanda del mercado.....	67
Competencia	67
Regulaciones	67
Costes.....	68



9. Caso práctico del efecto de las fases de desarrollo de proyectos inmobiliarios de Build to Rent en una gran ciudad.....	68
a. Modelo de equilibrio	68
Inicio del proyecto	68
Diseño o concepción del proyecto.....	68
Especificación del proyecto	68
Gestión de proyectos	68
b. Modelo institucional	69
Inicio del proyecto	69
Diseño o concepción del proyecto.....	69
Especificación del proyecto	69
Gestión de proyectos	69
c. Modelo tradicional de fases de promoción inmobiliaria	69
Inicio del proyecto	69
Diseño o concepción del proyecto.....	69
Especificación del proyecto	69
Gestión de proyectos	70
10. Caso práctico del análisis de riesgos de la promoción inmobiliaria de unas viviendas para su alquiler (Build to Rent).....	70
a. Procesos estandarizados en el análisis de riesgos.....	70
b. Capital y costes.....	70
c. Riesgo.....	70
Riesgo de desarrollo.....	70
Riesgo de pronóstico.....	71
Riesgo de planificación.....	71
Riesgo de suelo y subsuelo	71
Riesgo de tiempo	71
Riesgo de financiación sobrevenida.....	71
Riesgo de tipo de interés	71
Riesgo de pérdida de ganancias.....	71
d. Ejemplo con cifras para una mejor comprensión.....	72
Modelo de equilibrio.....	72
Modelo institucional	72
Especificación del proyecto	72
Gestión del proyecto.....	72
Take-out funding.....	73
Capital y costes	73
Riesgos	73
Riesgo de desarrollo	73
Riesgo de pronóstico	73
Riesgo de planificación	74
Riesgo de suelo y subsuelo	74
Riesgo de tiempo	74
Riesgo de financiación sobrevenida	74
Riesgo de tipo de interés	74
11. Caso práctico de financiación de una promoción inmobiliaria build to rent en que el vencimiento promedio ponderado del arrendamiento se convierte en una métrica clave.....	75
a. Coeficientes de préstamo a valor (LTV), los coeficientes de cobertura de liquidez (DSCR) y la cobertura de intereses	75
b. Vencimiento promedio ponderado	75
c. Fase de construcción, fase de operaciones y los reembolsos programados obligatorios durante la vigencia	



del préstamo	76
Capítulo 6. Los nuevos players de la financiación del Build to Rent.....	77
1. El ‘asset management’, plataformas de gestión de activos ligados a la vivienda de alquiler...	77
2. A la espera de los grandes fondos de inversión y las compañías de seguros los que financien el build to rent en el largo plazo	78
3. Las grandes multinacionales financieras (investment managers) ya están financiando a las grandes inmobiliarias.....	78
4. Dificultades con la deuda en las promociones inmobiliarias Build to Rent.....	79
5. Financiación alternativa del Build to Rent: los bonos en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).....	79
PARTE SEGUNDA.....	81
De la financiación inmobiliaria tradicional a los Forward deals.....	81
Capítulo 7. Instrumentos de financiación en el desarrollo de proyectos inmobiliarios	81
1. Financiación de proyectos clásicos: deuda y capital social	81
a. Las formas de financiación inmobiliaria clásica.....	81
b. Financiación de la propiedad	82
c. Financiación de proyectos (promotor)	82
2. Empresa de proyecto. Vehículo de propósito especial) Special Purpose Vehicle Definition (SPV))	82
3. Rendimiento de capital / rentabilidad sobre recursos propios	83
4. Financiación de proyectos estructurados	83
a. Préstamo senior y préstamo junior	83
b. Financiación intermedia (Mezzanine). Préstamo subordinado clasificado	84
Ventajas	85
Desventajas.....	85
5. Otros instrumentos de financiación sustitutivos del capital social como iniciación al Forward Funding	85
a. Proyecto conjunto (joint venture)	85
Ventajas	86
Desventajas.....	86
b. Capital Privado Inmobiliario (Real estate private equity)	86
Ventajas	87
Desventajas.....	87
c. Bonos de proyectos inmobiliarios	87
Capítulo 8. El Forward Funding como una forma especial de financiación alternativa para desarrollos de proyectos inmobiliarios.	89
1. El término “forward”, “adelante” en los contratos.....	89
2. Invertir en inmuebles: ¿comprar suelo (asset deal) o comprar acciones (share deal)? ¿Qué es más rentable?.....	89
3. Forward Purchase y Forward Funding	90
a. Acuerdo de Forward Purchase	91



b. Acuerdo de Forward Funding	91
4. El contrato de Forward Purchase	93
a. Contenido del contrato de Forward Purchase.	93
b. Criterios de alquiler	93
c. Modalidades de pago / Plan de cutoas.....	94
d. Cláusulas modificatorias.....	94
Capítulo 9. El secreto de la financiación del build to rent está en el forward funding	95
1. Modelos de financiación del Build to rent.....	95
a. Forward Purchase.....	95
b. Forward Funding	96
Forward Funding como instrumento alternativo en la financiación de proyectos inmobiliarios.	96
Inversores finales e institucionales que utilizan el Forward Funding	96
c. Promoción Delegada.....	97
2. Desarrollo inmobiliario financiado a plazo (Forward Funding Agreement (FFA)).....	97
3. ¿Qué es la financiación a plazo / Forward Funding Agreement (FFA) y en qué se diferencia de una financiación para el desarrollo tradicional?	98
4. La dualidad de la función prestatario / promotor inmobiliario es una característica única de la financiación a plazo Forward Funding Agreement (FFA).	99
Capítulo 10. Forward deals: diferencias entre Forward Funding und Forward Purchase...100	
1. ¿Qué son los Forward Deals?.....	100
2. El “Forward Funding” debe distinguirse de las “Forward Sales”.....	101
3. Proceso de Forward Purchase.....	101
4. La dualidad del rol de prestatario / promotor es una característica única de la Forward Funding.	102
5. ¿Cómo funciona un acuerdo de Forward Funding?	102
6. ¿Cuáles son las ventajas de las Forward deals?	103
a. La estructura de financiación de los proyectos inmobiliarios es mejor que la financiación tradicional. 103	
b. Con el Forward Funding, el promotor ya no necesita financiación de la construcción.....	103
7. Pros y contras del Forward Funding como alternativa financiera.	104
8. Beneficios de cash flow para un promotor al usar una estructura de Forward Funding.....	105
9. Caso práctico de beneficios de cash flow para un promotor al usar una estructura de Forward Funding en la financiación de una promoción de viviendas para alquiler (Build to Rent).	105
Capítulo 11. Documentos básicos habituales de una transacción de Forward Funding....108	
1. Acuerdo de Forward Funding (FFA).....	108
2. Facility Agreement	109
a. Mecánica de la cuenta / Drawdown mechanics.....	110
b. Pactos de desarrollo / Development covenants	110
c. Declaraciones y garantías / Representations and warranties	110
d. Eventos de incumplimiento /Events of default.....	110
e. Cost overruns / Sobrecostes.....	110



3. Medidas de seguridad / Security Package	111
4. Acuerdo de pre-alquiler / Pre-Let Agreement	112
Capítulo 12. Aplicación práctica del Forward Funding	113
1. ¿Cuándo entra el inversor?.....	113
2. ¿En qué casos puede retirarse el inversor?	113
3. Fijación de costes de construcción	114
4. Oferta de acciones o activos y el rol del promotor después de la transferencia de la propiedad.	114
5. Alquiler de los proyectos.....	114
6. Modalidades de pago en el modelo de Forward Funding	115
a. Calendario de pagos	116
b. Calendario de pagos de proyectos de gran volumen	116
Capítulo 13. Oportunidades de Forward Funding para promotores de proyectos inmobiliarios	117
1. Efectos sobre el capital y el crecimiento empresarial.....	117
2. Efectos sobre los beneficios de los promotores	118
3. Efectos sobre la estructura de riesgos	119
4. Caso práctico que describe los supuestos de financiación inmobiliaria de una promoción para alquilar (Build to Rent) utilizando financiación tradicional y Forward Funding.	119
Supuestos	119
Financiación tradicional.....	120
Forward Funding	120
Comparación	120
Conclusión	121
5. Caso práctico que ilustra la financiación Build to Rent.....	121
Supuestos	121
La financiación se dividirá en dos partes.....	121
Financiación.....	121
Comparación	122
Conclusión	122
6. Caso práctico en el que se muestran las oportunidades de Forward Funding para promotores de proyectos inmobiliarios.	122
Efectos sobre el capital y el crecimiento empresarial	122
Efectos sobre los beneficios de los promotores.....	123
Efectos sobre la estructura de riesgos	123
PARTE TERCERA	124
Práctica de Financiación Build to Rent	124
Capítulo 14. Casos prácticos de Financiación Build to Rent.....	124
Caso práctico 1. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La importancia de estructurar adecuadamente la financiación en proyectos de Build to Rent	124
Causa del Problema.....	124



Soluciones Propuestas.....	125
1. Elaboración de un Plan de Negocio Integral y Detallado	125
2. Diseño de una Estructura de Financiación Híbrida y Flexible	125
3. Negociación y Colaboración con Entidades Financieras Especializadas	125
4. Incorporación de Cláusulas de Revisión y Mecanismos de Ajuste Contractual	125
Consecuencias Previstas.....	126
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	126
Lecciones Aprendidas.....	127
Caso práctico 2. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La evaluación integral del riesgo y análisis de mercado en la financiación de proyectos Build to Rent	128
Causa del Problema	128
Soluciones Propuestas.....	128
1. Realización de un Análisis de Mercado Exhaustivo.....	128
2. Implementación de un Sistema de Evaluación y Gestión de Riesgos	128
3. Desarrollo de un Plan de Mitigación de Riesgos	129
4. Integración de Herramientas de Monitorización y Seguimiento Continuo	129
Consecuencias Previstas.....	129
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	130
Lecciones Aprendidas	130
Caso práctico 3. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La integración de la gestión operativa en la optimización de la financiación para proyectos Build to Rent.....	132
Causa del Problema	132
Soluciones Propuestas.....	132
1. Desarrollo de un Modelo Operativo Integral para la Gestión de Arrendamientos.....	132
2. Optimización de la Gestión de Recursos y Reducción de Costes Operativos	132
3. Integración de Tecnologías Avanzadas en la Gestión Inmobiliaria	133
4. Elaboración de una Propuesta de Valor Integral para Inversores.....	133
Consecuencias Previstas.....	133
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	134
Lecciones Aprendidas	134
Caso práctico 4. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La relevancia de la financiación bancaria especializada en proyectos de Build to Rent	136
Causa del Problema	136
Soluciones Propuestas.....	136
1. Establecimiento de Alianzas Estratégicas con Bancos Especializados	136
2. Reestructuración del Perfil Financiero del Proyecto	136
3. Negociación de Condiciones Crediticias Ventajosas	137
4. Incorporación de Instrumentos Financieros Complementarios	137
Consecuencias Previstas.....	137
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	138
Lecciones Aprendidas	138
Caso práctico 5. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La importancia del análisis de viabilidad y rentabilidad en la estructuración de la financiación para proyectos Build to Rent	140
Causa del Problema	140
Soluciones Propuestas.....	140
1. Realización de un Análisis de Viabilidad Integral	140
2. Elaboración de un Estudio de Rentabilidad Detallado	140
3. Integración de Herramientas de Simulación Financiera	141
4. Presentación de un Dossier Integral para Inversores y Bancos	141
Consecuencias Previstas.....	141



Resultados de las Medidas Adoptadas.....	142
Lecciones Aprendidas	142

Caso práctico 6. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La integración de mecanismos de ajuste contractual en la financiación de proyectos Build to Rent143

Causa del Problema.....	143
Soluciones Propuestas.....	143
1. Inclusión de Cláusulas de Revisión Periódica en los Contratos de Financiación	143
2. Desarrollo de un Sistema de Monitorización de Indicadores Económicos	143
3. Reestructuración de la Propuesta Financiera Basada en Escenarios	144
4. Presentación de una Propuesta de Financiación Flexible y Adaptable	144
Consecuencias Previstas.....	144
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	145
Lecciones Aprendidas	145

Caso práctico 7. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La aplicación de financiación alternativo mediante Forward Funding en proyectos Build to Rent.....147

Causa del Problema.....	147
Soluciones Propuestas.....	147
1. Evaluación y Selección del Mecanismo de Forward Funding.....	147
2. Diseño de una Estructura de Financiación Híbrida con Forward Funding	147
3. Negociación de Acuerdos Contractuales con Inversores Especializados	148
4. Elaboración de un Dossier Integral de Forward Funding	148
Consecuencias Previstas.....	148
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	149
Lecciones Aprendidas	149

Caso práctico 8. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La valoración y selección de modelos de inversión en proyectos Build to Rent.....151

Causa del Problema.....	151
Soluciones Propuestas.....	151
1. Análisis Comparativo de Modelos de Inversión	151
2. Evaluación Integral del Riesgo de Inversión.....	151
3. Diseño de una Propuesta de Inversión Mixta y Flexible	152
4. Elaboración y Presentación de un Dossier Integral para Inversores	152
Consecuencias Previstas.....	152
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	153
Lecciones Aprendidas	153

Caso práctico 9. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La influencia del factor tiempo en el capital del promotor y su impacto en la situación financiera del proyecto155

Causa del Problema.....	155
Soluciones Propuestas.....	155
1. Análisis Temporal Integral y Planificación de Fases	155
2. Reestructuración del Capital del Promotor	155
3. Implementación de Mecanismos de Ajuste en el Cronograma Financiero	156
4. Integración de Sistemas de Monitorización y Control Temporal.....	156
Consecuencias Previstas.....	156
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	157
Lecciones Aprendidas	157

Caso práctico 10. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." El análisis de riesgos en la promoción inmobiliaria de proyectos Build to Rent.....158

Causa del Problema.....	158
Soluciones Propuestas.....	158



1. Implementación de un Proceso Estandarizado de Análisis de Riesgos	158
2. Desarrollo de Medidas de Mitigación y Planes de Contingencia	158
3. Integración de Herramientas de Seguimiento y Monitorización Continua.....	159
4. Elaboración y Presentación de un Informe de Riesgos Integral para Inversores.....	159
Consecuencias Previstas.....	159
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	160
Lecciones Aprendidas	160
Caso práctico 11. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La relevancia del vencimiento promedio ponderado del arrendamiento como métrica clave en la financiación	161
Causa del Problema.....	161
Soluciones Propuestas.....	161
1. Integración del Vencimiento Promedio Ponderado del Arrendamiento (VPPA) en el Análisis Financiero	161
2. Optimización de los Coeficientes Financieros Clave (LTV, DSCR y Cobertura de Intereses).....	161
3. Armonización de las Fases de Construcción, Operación y Reembolsos.....	162
4. Elaboración de un Dossier Integral con Simulaciones y Proyecciones.....	162
Consecuencias Previstas.....	162
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	163
Lecciones Aprendidas	163
Caso práctico 12. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La influencia del capital privado en la financiación de proyectos Build to Rent.....	165
Causa del Problema.....	165
Soluciones Propuestas.....	165
1. Identificación y Atracción de Inversores de Capital Privado	165
2. Diseño de una Estructura Financiera Híbrida con Participación de Capital Privado	165
3. Negociación de Condiciones y Cláusulas Específicas con Inversores Privados	166
4. Elaboración de un Dossier Integral de Financiación Híbrida.....	166
Consecuencias Previstas.....	166
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	167
Lecciones Aprendidas	167
Caso práctico 13. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La financiación Build to Rent vista por inversores institucionales a través de modelos mixtos de inversión	168
Causa del Problema	168
Soluciones Propuestas.....	168
1. Elaboración de un Análisis Integral de Modelos de Inversión	168
2. Diseño de una Estructura de Financiación Mixta	168
3. Negociación de Acuerdos con Inversores Institucionales	169
4. Presentación de un Dossier Integral y Transparente	169
Consecuencias Previstas.....	169
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	170
Lecciones Aprendidas	170
Caso práctico 14. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La financiación de la fase de desarrollo en proyectos Build to Rent	172
Causa del Problema	172
Soluciones Propuestas.....	172
1. Elaboración de un Plan de Desarrollo Detallado.....	172
2. Estructuración de una Financiación Específica para el Desarrollo	172
3. Integración de Capital Privado y Sociedades de Inversión.....	173
4. Elaboración de un Dossier Integral de Financiación del Desarrollo	173
Consecuencias Previstas.....	173



Resultados de las Medidas Adoptadas.....	174
Lecciones Aprendidas	174

Caso práctico 15. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La aplicación del Forward Purchase en la estructuración financiera de proyectos Build to Rent.....176

Causa del Problema	176
Soluciones Propuestas.....	176
1. Análisis y Viabilidad del Forward Purchase	176
2. Diseño de una Estructura Financiera Basada en Forward Purchase	176
3. Negociación y Alianza con Inversores Especializados	177
4. Elaboración de un Dossier Integral de Forward Purchase	177
Consecuencias Previstas.....	177
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	178
Lecciones Aprendidas	178

Caso práctico 16. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La emisión de bonos en el Mercado

Alternativo de Renta Fija (MARF) para financiar proyectos Build to Rent.....179

Causa del Problema	179
Soluciones Propuestas.....	179
1. Evaluación de la Viabilidad y del Entorno Regulatorio	179
2. Diseño de una Estructura Financiera Específica Basada en Bonos MARF	179
3. Negociación y Captación de Inversores Especializados en Renta Fija.....	180
4. Elaboración de un Dossier Integral de Emisión de Bonos	180
Consecuencias Previstas.....	180
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	181
Lecciones Aprendidas	181

Caso práctico 17. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." El uso estratégico de garantías y avales en la financiación de proyectos Build to Rent.....183

Causa del Problema	183
Soluciones Propuestas.....	183
1. Evaluación y Selección de Activos Garantía	183
2. Incorporación de Avales de Instituciones Financieras y Aseguradoras	183
3. Estructuración de un Paquete Financiero Integrado con Garantías y Avales	184
4. Elaboración de un Dossier Integral de Garantías y Avales	184
Consecuencias Previstas.....	184
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	185
Lecciones Aprendidas	185

Caso práctico 18. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." Oportunidades de Forward Funding para promotores de proyectos inmobiliarios186

Causa del Problema	186
Soluciones Propuestas.....	186
1. Elaboración de un Estudio de Viabilidad Específico para Forward Funding	186
2. Diseño de un Modelo de Forward Funding Adaptado a las Necesidades del Promotor	186
3. Negociación y Colaboración con Inversores Especializados	187
4. Implementación de Mecanismos de Seguimiento y Revisión.....	187
Consecuencias Previstas.....	187
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	188
Lecciones Aprendidas	188

Caso práctico 19. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La evaluación y mitigación de riesgos de suelo y subsuelo en la financiación de proyectos Build to Rent190

Causa del Problema	190
Soluciones Propuestas.....	190



1. Realización de Estudios Geotécnicos Exhaustivos	190
2. Desarrollo de Protocolos de Mitigación y Contingencia	190
3. Incorporación de Cláusulas de Revisión en los Contratos de Financiación.....	191
4. Elaboración de un Dossier Integral de Riesgos Geotécnicos	191
Consecuencias Previstas.....	191
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	192
Lecciones Aprendidas	192
Caso práctico 20. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La financiación a plazo mediante Forward Funding Agreement (FFA) frente a la financiación tradicional de la fase de desarrollo	194
Causa del Problema.....	194
Soluciones Propuestas.....	194
1. Análisis Comparativo entre FFA y Financiación Tradicional.....	194
2. Diseño de un Forward Funding Agreement Adaptado	194
3. Negociación y Colaboración con Inversores Institucionales	195
4. Elaboración de un Dossier Integral de Financiación a Plazo	195
Consecuencias Previstas.....	195
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	196
Lecciones Aprendidas	196
Caso práctico 21. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La financiación en la transición de la fase de desarrollo a la fase operativa	198
Causa del Problema.....	198
Soluciones Propuestas.....	198
1. Elaboración de un Plan de Transición Integral	198
2. Reestructuración de la Financiación con Mecanismos de Ajuste	198
3. Integración de Tecnología para la Monitorización en Tiempo Real.....	199
4. Elaboración de un Dossier Integral de Transición	199
Consecuencias Previstas.....	199
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	200
Lecciones Aprendidas	200
Caso práctico 22. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La integración de la deuda mezzanine en la estructura financiera de proyectos Build to Rent	202
Causa del Problema.....	202
Soluciones Propuestas.....	202
1. Análisis de Viabilidad de la Deuda Mezzanine	202
2. Diseño de una Estructura Financiera Híbrida con Deuda Mezzanine	202
3. Negociación de Condiciones y Cláusulas Protectivas.....	203
4. Elaboración de un Dossier Integral de Financiación Híbrida.....	203
Consecuencias Previstas.....	203
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	204
Lecciones Aprendidas	204
Caso práctico 23. "FINANCIACIÓN DEL BUILD TO RENT." La participación de aseguradoras como inversores en proyectos Build to Rent	206
Causa del Problema.....	206
Soluciones Propuestas.....	206
1. Elaboración de un Estudio de Viabilidad y Atractivo para Aseguradoras	206
2. Diseño de una Estructura de Inversión Adaptada a las Aseguradoras.....	206
3. Negociación y Creación de Alianzas Estratégicas	207
4. Elaboración de un Dossier Integral para Aseguradoras	207
Consecuencias Previstas.....	207
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	208



Lecciones Aprendidas 208

Caso práctico 24. "INVERSIÓN INMOBILIARIA EN RESIDENCIAS DE TERCERA EDAD." La integración de Servicios de Salud y Atención Médica en residencias para tercera edad 210

Causa del Problema 210

Soluciones Propuestas 210

 1. Desarrollo de un Plan de Negocio Integral y Especializado 210

 2. Diseño de una Estructura Financiera Híbrida con Componentes Específicos 211

 3. Integración de Alianzas Estratégicas y Colaboración con Instituciones Sanitarias 211

 4. Elaboración y Presentación de un Dossier Integral de Inversión 211

Consecuencias Previstas 213

Resultados de las Medidas Adoptadas 213

Lecciones Aprendidas 213

Caso práctico 25. "INVERSIÓN INMOBILIARIA EN RESIDENCIAS DE TERCERA EDAD." Integración de Servicios de Salud y Atención Médica en Residencias de Tercera Edad 215

Causa del Problema 215

Soluciones Propuestas 215

 1. Desarrollo de un Plan de Negocio Integral y Especializado 215

 2. Diseño de una Estructura Financiera Híbrida y Especializada 215

 3. Formación de Alianzas Estratégicas con Instituciones Sanitarias y Aseguradoras 216

 4. Implementación de Tecnología y Sistemas de Gestión Integrados 216

 5. Elaboración y Presentación de un Dossier Integral de Inversión 216

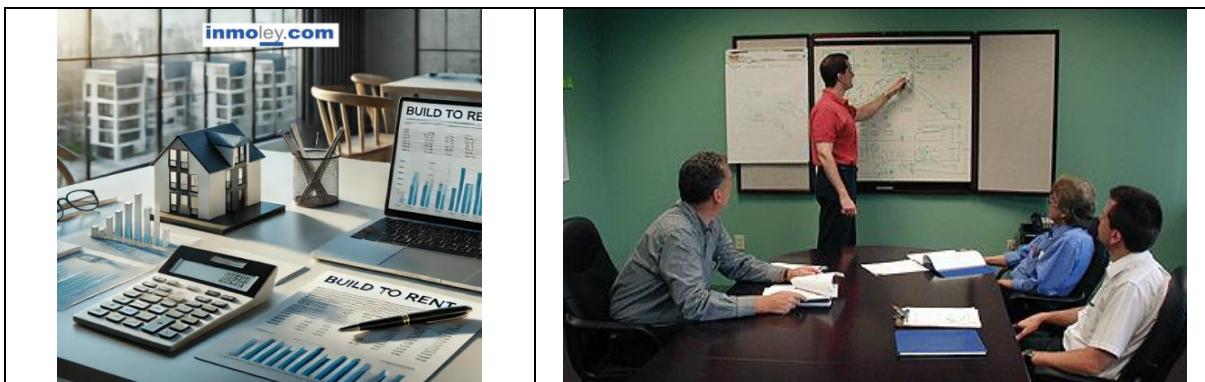
Consecuencias Previstas 217

Resultados de las Medidas Adoptadas 217

Lecciones Aprendidas 218



¿QUÉ APRENDERÁ?



La Guía Práctica de Financiación del Build to Rent es una herramienta útil para aquellos interesados en el sector de la construcción de viviendas u oficinas en alquiler.

Algunos de los temas que se cubren en la guía incluyen:

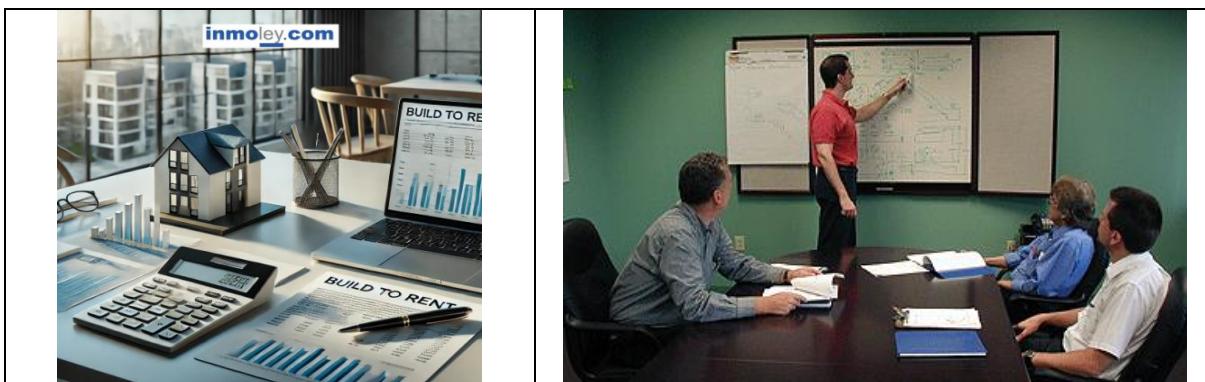
- **Introducción al Build to Rent:** La guía proporciona una visión general de lo que es el Build to Rent y cómo se está convirtiendo en una parte cada vez más importante del mercado inmobiliario.
- **Tipos de financiación disponibles:** La guía detalla las diferentes formas de financiación que se utilizan comúnmente en el sector, incluyendo préstamos bancarios, financiación estructurada, financiación de capital privado, financiación de proyectos y Forward Funding.
- **Criterios de préstamo:** La guía ofrece una descripción detallada de los criterios que los prestamistas suelen utilizar para evaluar las solicitudes de financiación. Esto incluye factores como la rentabilidad esperada del proyecto, el nivel de riesgo y la experiencia de la empresa promotora.
- **Planificación financiera:** La guía proporciona orientación sobre cómo elaborar un plan financiero sólido para un proyecto de Build to Rent. Esto incluye la elaboración de presupuestos detallados, la identificación de fuentes de financiación adecuadas y la gestión de los riesgos financieros asociados con el proyecto.
- **Negociación con los prestamistas:** La guía ofrece consejos prácticos sobre cómo negociar con los prestamistas para obtener las mejores condiciones posibles para la financiación del proyecto.



En general, la Guía Práctica de Financiación del Build to Rent es una herramienta útil para cualquier persona interesada en el sector del alquiler de viviendas u oficinas, ya sea como inversor o promotor. La guía proporciona una visión general clara de los diferentes aspectos de la financiación de proyectos, lo que permite a los lectores tomar decisiones informadas sobre la mejor manera de financiar sus proyectos.



Introducción



Bienvenido a esta guía práctica, diseñada especialmente para profesionales e inversores que desean adentrarse en el mundo de la financiación del Build to Rent (BTR). En este manual, descubrirás las claves para estructurar y gestionar financieramente proyectos destinados al alquiler, en un sector inmobiliario que combina estabilidad, rentabilidad y gestión operativa especializada.

El Build to Rent se ha posicionado como una oportunidad interesante para aquellos que buscan inversiones seguras y sostenibles. Esta modalidad se centra en la generación de ingresos constantes y en la optimización del valor de los activos a lo largo del tiempo, aprovechando ventajas como la estabilidad de los ingresos, la reducción del riesgo de impago y el potencial de revalorización de las propiedades.

A lo largo de esta guía, exploraremos en profundidad qué hace que la financiación del Build to Rent sea única y diferente a la de otros proyectos inmobiliarios. Desde el análisis de mercado—donde evaluamos la demanda y la competencia—hasta la selección de las fuentes de financiación más adecuadas, como la financiación bancaria, los fondos de inversión, el crowdfunding inmobiliario o incluso las SOCIMI, cada tema se aborda con un enfoque práctico y orientado a resultados.

También se analizarán las estructuras de financiación complejas que caracterizan al Build to Rent, incluyendo préstamos senior, mezzanine, participaciones preferentes y otros instrumentos financieros. Además, se explicará detalladamente cómo preparar una propuesta de financiación robusta, abarcando desde la documentación necesaria (plan de negocios, estudios de viabilidad y documentos legales) hasta el análisis de rentabilidad y riesgo.

Esta guía no solo te brindará herramientas teóricas, sino que también incluirá casos prácticos que ilustran situaciones reales, permitiéndote comprender y aplicar los conceptos aprendidos en proyectos concretos. Aprenderás a evaluar la viabilidad financiera de un proyecto BTR, a identificar riesgos específicos del



sector y a diseñar estructuras de financiación que se adapten a las particularidades de cada desarrollo.

Prepárate para transformar la manera en que gestionas la financiación en tus proyectos de Build to Rent, aprovechando las últimas tendencias y herramientas financieras que están revolucionando el mercado inmobiliario. Con esta guía, podrás tomar decisiones informadas y estratégicas, maximizando el valor de tus inversiones y asegurando el éxito de tus desarrollos inmobiliarios.

¡Adelante, descubre cómo estructurar la financiación del Build to Rent y abre la puerta a nuevas oportunidades en el mercado inmobiliario!