

## CUADERNO DE VENTA DEL SERVICER INMOBILIARIO SOLVIA



- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

5 de febrero de 2019

### [Inversor inmobiliario](#)

Los servicers inmobiliarios surgieron porque las consultoras y agencias no tienen la infraestructura para gestionar todos los servicios que requieren carteras de cientos de miles de activos inmobiliarios, de tipologías y localizaciones muy heterogéneas. Por ejemplo: realizar miles de acciones de mantenimiento de los inmuebles por todo el territorio, captar miles de clientes cada mes para vender miles de activos al año, organizar miles de firmas en notarías por todo el territorio, ejecutar millones de pagos a proveedores, administraciones, etc.

El problema del servicing es un problema de transaccionalidad: para gestionar miles de activos se realizan miles de pequeñas y muy diferentes tareas que debemos ejecutar con calidad igual o superior a la de los procesos tradicionales. Eso se controla con tecnología y sofisticación, y eso es lo que aportan porque no existían en el sector.

Si esas capacidades hubieran existido en los players tradicionales, las entidades financieras hubieran acudido a estos para solucionar la gestión de los inmuebles que tenían que adquirir. Se hubieran evitado esfuerzos de inversión y de gestión.

Ante la inexistencia de esas estructuras, los servicers se desarrollaron para dar respuesta a una necesidad no cubierta. A partir de ahí, además de realizar esta labor, están introduciendo criterios y prácticas de gestión más modernos e innovadores en el sector inmobiliario. Especialmente los servicios profesionales a empresas.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



## EJEMPLO DE SERVICER INMOBILIARIO:

Solvía es un servicer cuya estructura organizativa se articula en cinco unidades de negocio: Comercialización y Marketing, que se dedica a la venta de activo retail y no retail; Operaciones y Tecnología, responsable del negocio de administración y mantenimiento de activos; Gestión de Activos Financieros; Promoción y Desarrollos, y Desarrollo de Inversiones, dedicada al negocio de advisory para terceros.

La Unidad de Comercialización y Marketing es la bandera de la compañía, ya que Solvía es reconocida en el mercado por su capacidad para conectar con un gran número de clientes que demandan viviendas al disponer de un amplio portfolio de activos en oferta. Vender más de 70.000 inmuebles no es sencillo y Solvía lo ha hecho desde 2011 con un gran esfuerzo en ofrecer un servicio de calidad y con una clara orientación al cliente.

Adicionalmente, las ventas de Solvía se orientan a inversores y empresas dado que la compañía gestiona diferentes tipos de activos (suelo, solares, terciario,...). Por eso se ha focalizado en la venta a inversores, family offices, promotores y empresas a través de una red especializada de consultores. Como resultado, las ventas de activos diferentes a la vivienda terminada suponen un gran de las ventas totales. Esto se explica porque ha habido un cambio de tendencia y empieza a crecer la demanda de otro tipo de activos.

Pero, además, en el caso de los activos de suelo Solvía no sólo se limita a comercializarlos también dispone de una dirección que se encarga de toda la gestión urbanística para transformarlos. Son expertos en programas de transformación de suelos basados en su potencial de mercado. Asimismo, ofrecen servicios de project management o promoción delegada para el desarrollo de activos residenciales (venta y/o alquiler), comercial / hotelero, logístico / industrial.

Así, a través de la unidad de negocio de Promoción y Desarrollos, Solvía da servicios de valor añadido como el desarrollo de promociones delegadas para sus clientes (Banco de Sabadell, Sareb...). Desde 2011 ha desarrollado más de 3.400 viviendas, muchas de las cuales están ya acabadas y prácticamente vendidas.

Todo ello posiciona a Solvía como el partner óptimo en el negocio de la promoción y el desarrollo de activos al poner a disposición del cliente profesional la experiencia de la compañía en esta área, que va desde la transformación del suelo hasta los servicios de project management.

Ese vasto conocimiento del mercado los posiciona como uno de los mayores asesores en valoraciones; gestión estratégica de los activos y asistencia en los procesos de venta. Asimismo, Solvía es capaz de dar servicio end-to-end a las compañías propietarias de crédito promotor y de crédito hipotecario con el estudio y análisis de colaterales; el desarrollo de planes de acción y la optimización de los tiempos de gestión.



En este marco de actividad, la información, la tecnología y la cualificación de los equipos humanos son elementos clave...

Solvía se diferencia por su tecnología, procesos y la dimensión de sus redes comerciales. En Solvia por ejemplo, tienen más de 1.000 agentes comerciales en toda España.

## ACTIVIDADES DE UN SERVICER INMOBILIARIO. EJEMPLO DE SOLVIA.

Solvía constituye una de las principales plataformas de soluciones inmobiliarias, cubriendo una oferta completa de servicios: desde la promoción y desarrollo, pasando por la administración de activos, hasta su comercialización. Adicionalmente, realiza también la actividad de gestión y liquidación de créditos para algunos de sus clientes.

En términos de desarrollo de negocio la compañía ha continuado diversificando su cartera de clientes. Cabe destacar en este ejercicio la incorporación de nuevos activos de clientes al portfolio de promoción, así como la captación de nuevos clientes a los que se ha asesorado en la búsqueda y selección de activos a promover y en la gestión y comercialización de promociones. Además, Solvia realiza trabajos de consultoría inmobiliaria para fondos internacionales que adquieren portfolios en España.

Durante los últimos años se ha continuado trabajando en el desarrollo de la oferta de servicios de intermediación (venta y alquiler) para particulares y empresas. Para ello, Solvia ha reforzado las capacidades de sus equipos, y en particular, está extendiendo su red propia de comerciales y consultores de empresas, así como incrementando su presencia a través de la red de franquiciados.

La compañía ha seguido apostando por el desarrollo de sus canales de marketing, lo que le ha permitido mantener su liderazgo en reconocimiento de marca.

La actividad de recuperación de créditos que Solvia ejecuta para la Sareb sigue presentando un alto dinamismo.



## PROCESO DE VENTA DE SOLVIA

Banco Sabadell ha iniciado un proceso competitivo para la venta del 100% del capital social de Solvia Desarrollos Inmobiliarios, junto con un perímetro de suelos y promociones urbanísticas gestionado por esta sociedad y propiedad del banco, ha informado este martes la entidad a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Para esta operación de Solvia, que se pretende que se firme durante el primer semestre de este año, el banco está recibiendo asesoramiento de la firma Rothschild.

Sabadell considera que "la buena situación del mercado inmobiliario y la fuerte demanda de inversión para la consolidación del mercado de promoción nacional" le permite poner en valor la actividad de promoción mediante esta operación.

Sabadell lleva tiempo negociando con Cerberus, Intrum para la venta de la sociedad por más de 300 millones de euros.

También está interesado el fondo británico Centricus, pero ya antes Intrum, antigua Lindorff, y el propio fondo Cerberus, habían pujado fuerte por Solvia, valorada por casi 400 millones de euros.

Fuentes próximas a la entidad con sede en Alicante que estos tres fondos son los finalistas, al haber sido quienes han presentado ofertas vinculantes. El favorito es el fondo Cerberus, pero fuentes próximas a Banco Sabadell aseguran que, por ahora, no hay nada decidido.

## CUADERNO DE VENTA DE SOLVIA DESARROLLOS INMOBILIARIOS

El cuaderno de venta de Solvia Desarrollos Inmobiliarios comprende unos 300 suelos urbanizables, valorados en alrededor de 1.300 millones de euros. La venta de este paquete de activos forma parte del plan de desinversiones que ha llevado a cabo la entidad financiera en los últimos tiempos. En diciembre de 2018, el banco traspasó a Intrum el 80% de Solvia por 300 millones de euros.

## Reducción de los activos problemáticos en el ejercicio con una elevada rotación y mejor composición de activos adjudicados.

### Aspectos destacados

- Durante el ejercicio 2017 el Grupo se ha adaptado a las recomendaciones emitidas por el BCE en su Guía para la gestión de Activos Problemáticos, proceso en el que destaca la aprobación de un Plan Estratégico y un Plan Operativo específicamente enfocados a la reducción de los activos no productivos, y cuyos resultados se han materializado en el fuerte progreso de la reducción de activos problemáticos, que mantiene la tendencia de los últimos ejercicios, siendo de reseñar la positiva evolución de los activos inmobiliarios. Así, en el ejercicio 2017 se han reducido los activos problemáticos en c.3.500 millones de euros (incluye 1.252 millones de euros de activos problemáticos del *carved out* de la nueva línea de negocio Solvia Desarrollos Inmobiliarios), superando los objetivos iniciales establecidos.
- Las ventas de activos inmobiliarios han comenzado a aportar un resultado neto positivo (beneficios) a partir del segundo semestre del ejercicio.

- Solvia continúa mostrando un buen comportamiento en su actividad, destacando las ventas de activos inmobiliarios.

### Descripción del negocio

La Dirección de Transformación de Activos y Participadas Industriales e Inmobiliarias (DTAP) gestiona de forma transversal el riesgo irregular y la exposición inmobiliaria, además de establecer e implementar la estrategia de filiales inmobiliarias, entre las que se incluye Solvia.

En lo referente a riesgo irregular y exposición inmobiliaria, la DTAP se focaliza en desarrollar la estrategia de transformación de activos y en integrar la visión global del balance inmobiliario del Grupo con el objetivo de maximizar su valor.

### Prioridades de gestión en 2017

Durante el ejercicio 2017 Banco Sabadell se ha adaptado a las recomendaciones emitidas por el BCE en su Guía para la Gestión de Activos Problemáticos, la mayoría de las cuales ya formaba parte de la estrategia de transformación de activos establecida en ejercicios anteriores e inspiradora de la actuación de la unidad de negocio de Transformación de Activos, cuyo objetivo principal es la mejora de los procesos de recuperación y transformación de activos problemáticos con el fin de maximizar el posible recorrido de valor, ya sea mediante la optimización de su gestión o mediante la desinversión, buscando la mejor alternativa.

Así, el Banco ha aprobado unos ambiciosos objetivos de reducción de activos problemáticos para los próximos años, y ha establecido formalmente dos prioridades estratégicas que rigen la gestión de esta tipología de activos:

- Reducción continua de los activos problemáticos (riesgos dudosos y activos inmobiliarios adjudicados) hasta la normalización de los saldos.
- Foco en la gestión de activos problemáticos a través de la gestión especializada de su Dirección de Transformación de Activos y Participadas Industriales e Inmobiliarias (DTAP), una de las primeras *workout units* bancarias enfocada específicamente a la gestión de activos de esta naturaleza en España.

La estrategia definida se edifica sobre cinco pilares que se han identificado como críticos en el proceso de gestión de los activos problemáticos (NPAs):

- Globalidad, entendida como gestión de todas las exposiciones problemáticas y potencialmente problemáticas: visión *end-to-end* del proceso de transformación de los activos problemáticos, con especial atención a la anticipación en la gestión. Disminuir las entradas en morosidad e impago es imprescindible para normalizar los saldos problemáticos.
- Especialización y segmentación de responsabilidades por procesos y carteras para asegurar el foco en la gestión, de forma que cada tipología de activo problemático tenga un tratamiento idóneo y así se optimice la reducción de NPAs.
- Maximización de la recuperación y monetización de los NPAs, mejorando la eficiencia de los procesos de gestión en plazos y coste.
- Multicanalidad y capacidad transaccional: Banco de Sabadell ha desarrollado canales específicos que le dotan de una alta capacidad transaccional para la recuperación de su exposición problemática.
- Alineación de toda la organización en la gestión y control de los NPAs bajo el principio de tres líneas de defensa, asegurando la independencia de la DTAP del resto de áreas que participaron en la concesión de los riesgos problemáticos.

Como apoyos fundamentales al proceso de gestión de activos problemáticos, se añaden:

- Inteligencia de negocio y mejora continua de los procesos, con el objetivo de desarrollar y profundizar en las capacidades de segmentación y de predicción de la acción recuperatoria, para sistematizar, mejorar de forma continua, corporativizar y optimizar los procesos a lo largo de todo el ciclo recuperatorio.
- Capacidad financiera que garantice la adecuada cobertura contable actual de la pérdida incurrida/esperada asociada a estos activos y la capacidad de generación de ingresos futuros con los que atender posibles deterioros y sólidos niveles de capitalización que permiten dar cobertura a potenciales pérdidas inesperadas provenientes de los NPAs.
- Sistema de gobernanza basado en tres líneas de defensa, en el que, tras la primera línea de defensa, en la que destaca la *workout unit* especializada e independiente (DTAP), así como las unidades de negocio que conceden los riesgos, se sitúa una segunda línea de control independiente de aquella, formada por las Direcciones de

Control de Riesgos y de Cumplimiento Normativo y, en tercera línea de defensa, la Dirección de Auditoría Interna que revisa la adecuación y bondad de todo el proceso.

Con la vocación de desarrollar la estrategia expuesta, la DTAP se estructura en diferentes direcciones, haciendo foco en cada uno de los estadios del proceso recuperatorio y de la administración, gestión y transformación de los activos problemáticos, contando con un alto grado de experiencia y especialización en los diferentes ámbitos del proceso. Esta estructura organizativa, que ha ido cambiando a lo largo de los años para adaptarse y dar una mejor respuesta a las necesidades y prioridades requeridas por los objetivos perseguidos, y que ha demostrado su idoneidad, plasmada en la mejora continuada y progresiva de la reducción de los saldos dudosos y problemáticos del Grupo durante los últimos ejercicios, está configurada, a cierre del ejercicio 2017, por las direcciones que se presentan a continuación y que se enfocan a los diferentes ámbitos del proceso. En lo relativo al proceso recuperatorio y de gestión de la mora se integran las siguientes direcciones:

La Dirección de Prevención y Gestión de la Mora tiene como cometido principal implementar en la práctica las políticas y decisiones de transformación del riesgo crediticio irregular, fomentando la gestión amistosa, en la medida que esta sea la vía óptima para el caso concreto, y prestando especial atención a la problemática de exclusión social implicada en algunas de estas situaciones.

La Dirección Técnica de Recuperaciones engloba la gestión externa de cobro, la gestión concursal y la gestión judicial, y tiene como objetivo optimizar la gestión recuperatoria del riesgo crediticio por vías externas y/o contenciosas, cuando la vía amistosa no es suficiente o no se considera idónea.

La Dirección de Reestructuración de Crédito Corporativo se especializa en la problemática de recuperación del riesgo corporativo e inmobiliario/promotor, con foco especial en la reestructuración, recuperación y minimización de las pérdidas en su ámbito.

Por su parte, la Dirección de Inteligencia de Negocio, Control de Gestión y EPA es una dirección transversal, cuyo objetivo es la optimización y mejora continua de los procesos recuperatorios del Grupo, así como el seguimiento de la gestión de estos procesos. Entre sus responsabilidades está el desarrollo y la explotación de la información existente sobre los diferentes activos problemáticos del Grupo para facilitar la toma de decisiones financieras óptimas respecto a las diferentes alternativas de transformación del balance.

Por su parte, en lo que respecta a la gestión de la Exposición Inmobiliaria y de los Activos Inmobiliarios recibidos en pago de deudas, la DTAP cuenta con la Dirección Sabadell Real Estate y Mercados Institucionales, que es la encargada de gestionar transversalmente la exposición inmobiliaria del Grupo y su transformación, con el objetivo claro de la reducción de la exposición problemática mediante la optimización de su valor; la mejora de rentabilidad de la no problemática y el crecimiento ordenado de la nueva inversión, todo ello combinando el enfoque de

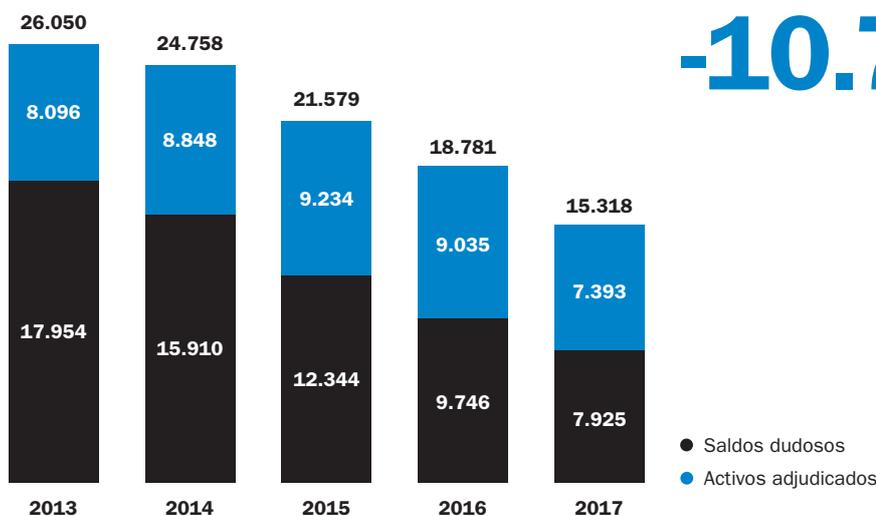
riesgo y rentabilidad del portfolio (G3 y G4). Esta dirección gestiona, también, la desinversión de portafolios de NPAs por medio de procesos dirigidos a inversores institucionales y mayoristas de perímetros seleccionados en función de las necesidades y políticas del Grupo Sabadell y analiza y revisa las estrategias y modelos de gestión de NPAs para maximizar e incrementar la eficiencia de los procesos recuperatorios. Entre las filiales inmobiliarias ha de mencionarse a la prestadora de servicios inmobiliarios de Banco Sabadell: Solvia.

En relación con las acciones de recuperación de deuda en situación de mora efectuadas en el ejercicio 2017, es especialmente importante destacar que Banco Sabadell ha continuado gestionando de forma proactiva las situaciones de impago de deudas hipotecarias de vivienda habitual de clientes, buscando soluciones que eviten procesos judiciales y sin realizar, en ningún caso, lanzamientos forzosos. Así, se han formalizado 2.592 operaciones de dación en pago por importe de 420 millones de euros. Como consecuencia de ofrecer soluciones habitacionales a los clientes en riesgo de exclusión social afectados por procesos judiciales hipotecarios o daciones en pago, el Banco tiene un parque de casi 7.500 viviendas en régimen de alquiler social, incluyendo en esta cifra las aportadas al Fondo Social de la Vivienda y más de 850 viviendas en régimen de alquiler asequible.

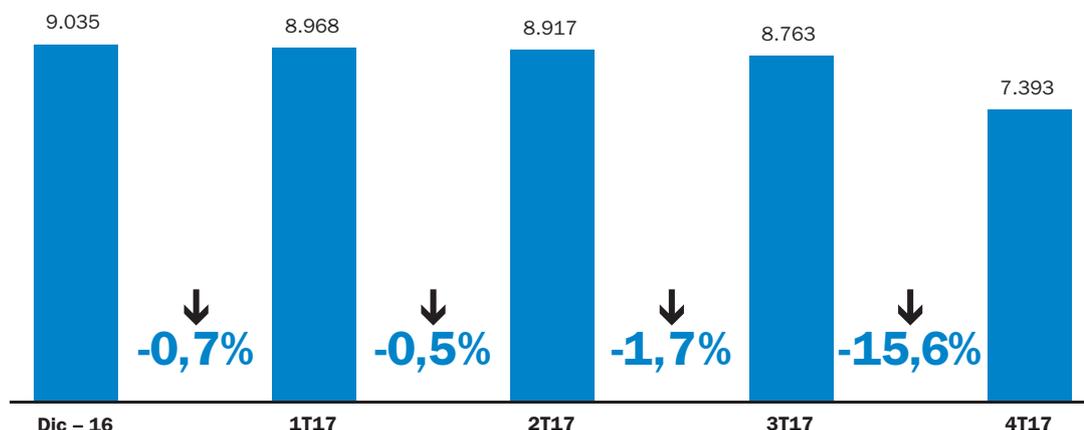
Durante 2017, se ha transaccionado un volumen de activos de 2.751 millones de euros con una aportación positiva a la cuenta de resultados, lo que ha supuesto una nueva reducción del volumen total de inmuebles problemáticos respecto al inicio del período, intensificando la tendencia iniciada en el ejercicio anterior y anticipando su positiva evolución en 2018. En este sentido, es especialmente significativo, por segundo año consecutivo, el incremento de ventas de activos profesionales (solares, suelos y producto acabado no residencial) respecto a ejercicios anteriores. La variación interanual en el volumen de activos profesionales vendidos ha sido del 16,4%, favorecida por un incremento notable del interés de los inversores internacionales profesionales en esta tipología de producto. Desde el Grupo se ha continuado el desarrollo del canal de venta institucional para maximizar el volumen y precio de desinversión, así como para mejorar la experiencia de cliente.

Por su parte, en el último trimestre del ejercicio, como consecuencia del impulso dado a la actividad de desarrollo de suelo y promoción propia, materializada en la creación de Solvia Desarrollos Inmobiliarios, se han identificado aquellos suelos y solares con potencial específico y recorrido de valor, cuya gestión se ha traspasado a esta nueva filial.

**G3** Evolución de los saldos dudosos y activos adjudicados



**-10.732M€**



**G4** Variación de activos adjudicados (en millones de euros)

# Principales magnitudes del negocio

El beneficio neto a diciembre 2017 alcanza los -943,4 millones de euros afectado por las provisiones extraordinarias en el ejercicio (T11).

El margen de intereses es -52,1 millones de euros, menor que el año anterior por la caída de la cartera crediticia en *run-off*.

Los resultados de operaciones financieras recogen los impactos de ventas de carteras de morosos. El margen bruto se sitúa en 30,1 millones de euros, un descenso de -38,4% inferior al año anterior.

Los gastos de administración y amortización crecen un 7,6% interanual y se sitúan en -162,7 millones de euros por la expansión del *servicer* e incremento en la cartera de hoteles que gestionaba Hotel Investment Partnership.

Provisiones y deterioros ascienden a -1.215,8 millones de euros por los deterioros extraordinarios realizados.

En millones de euros

	2016	2017	% 17/16
<b>Margen de intereses</b>	<b>(26)</b>	<b>(52)</b>	<b>98,8</b>
Resultados por el método de la participación y dividendos	(1)	(1)	(49,9)
Comisiones netas	(1)	2	—
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	(50)	(37)	(25,7)
Otros productos/cargas de explotación	128	118	(7,6)
<b>Margen bruto</b>	<b>49</b>	<b>30</b>	<b>(38,4)</b>
Gastos de administración y amortización	(151)	(163)	7,6
<b>Margen de explotación</b>	<b>(102)</b>	<b>(133)</b>	<b>29,5</b>
Provisiones y deterioros	(801)	(1.216)	51,9
Resultados por ventas	(96)	(14)	(85,4)
Ganancias / Pérdidas en baja de activos y otros	—	41	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(903)</b>	<b>(1.307)</b>	<b>44,8</b>
Impuesto sobre beneficios	263	364	38,3
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>(640)</b>	<b>(943)</b>	<b>47,5</b>
Resultado atribuido a la minoría	—	—	—
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>(640)</b>	<b>(943)</b>	<b>47,5</b>

## Ratios (%)

ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	—	—	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	—	—	—
Ratio de morosidad (%)	31,7%	32,2%	—
Ratio de cobertura de dudosos (%)	54,2%	49,9%	—

<b>Activo</b>	<b>17.956</b>	<b>15.384</b>	<b>(14,3)</b>
Crédito a la clientela (neto) sin adquisición temporal de activos	6.663	3.865	(42,0)
Exposición inmobiliaria (neto)	4.716	3.372	(28,5)
<b>Pasivo</b>	<b>15.886</b>	<b>13.728</b>	<b>(13,6)</b>
Recursos de clientes en balance	172	104	(39,7)
Financiación intragrupo	14.057	12.627	(10,2)
<b>Capital asignado</b>	<b>2.069</b>	<b>1.656</b>	<b>(20,0)</b>
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>15</b>	<b>27</b>	<b>83,0</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	825	1.018	23,4
Oficinas	—	—	—

**T11** Principales magnitudes del negocio  
Transformación de Activos

El resultado por ventas se sitúa en -14,1 millones de euros y mejora un 85,4% respecto al ejercicio anterior. En los dos últimos trimestres del año se han registrado beneficios de 8,5 y de 5,1 millones de euros por la venta de inmuebles respectivamente.

Las plusvalías por venta de activos recogen principalmente la venta de la filial HI Partners Holdco Value Added de Hotel Investment Partners.

Continúa la buena gestión de activos inmobiliarios y la inversión crediticia neta desciende un -42,0% interanual y la exposición inmobiliaria neta desciende un -28,5%.

## La recuperación del mercado inmobiliario español ha permitido a Solvia desarrollar nuevos negocios.

### Solvia

En lo referente a servicios inmobiliarios, es de reseñar que la actividad de Solvia, filial prestadora de servicios inmobiliarios de Banco Sabadell, ha continuado con un alto dinamismo en 2017. Solvia constituye una de las principales plataformas de soluciones inmobiliarias, cubriendo una oferta completa de servicios: desde la promoción y desarrollo, pasando por la administración de activos, hasta su comercialización. Adicionalmente, realiza también la actividad de gestión y liquidación de créditos para algunos de sus clientes.

En términos de desarrollo de negocio la compañía ha continuado diversificando su cartera de clientes. Cabe destacar en este ejercicio la incorporación de nuevos activos de clientes al portfolio de promoción, así como la captación de nuevos clientes a los que se ha asesorado en la búsqueda y selección de activos a promover y en la gestión y comercialización de promociones. Además, Solvia realiza trabajos de consultoría inmobiliaria para fondos internacionales que adquieren portfolios en España.

Durante 2017 se ha continuado trabajando en el desarrollo de la oferta de servicios de intermediación (venta y alquiler) para particulares y empresas. Para ello, Solvia ha reforzado las capacidades de sus equipos, y en particular, está extendiendo su red propia de comerciales y consultores de empresas, así como incrementando su presencia a través de la red de franquiciados. A cierre del ejercicio 2017 cuenta ya con 18 oficinas propias y ha formalizado contratos con 41 franquiciados en los principales municipios de España. La compañía ha seguido apostando por el desarrollo de sus canales de marketing, lo que le ha permitido mantener su liderazgo en reconocimiento de marca durante 2017.

Durante el ejercicio 2017, las ventas de inmuebles de Solvia han sido de 1.778 millones de euros y la actividad de recuperación de créditos que Solvia ejecuta para la Sareb sigue presentando un alto dinamismo, habiendo generado una liquidez de 191 millones de euros. En 2017 Solvia ha gestionado y comercializado 101 promociones inmobiliarias que ha desarrollado a partir de solares de sus clientes, y las ventas de promociones en el ejercicio han superado los 83 millones de euros.

### BS Capital

BS Capital es la dirección que gestiona las participadas industriales. Centra su actividad en la toma de participaciones temporales en empresas, teniendo como principal objetivo maximizar el retorno de las inversiones realizadas en las diferentes empresas en las que se tiene participación.

En 2017 se ha continuado con la gestión activa de su cartera de participadas, prosiguiendo con el proceso desinversor de años anteriores. Asimismo, en el marco de los nuevos proyectos que se están impulsando, destaca el *fundraising* del fondo Aurica III, FCR por importe de 160 millones de euros, superior al tamaño objetivo de 150 millones de euros, habiendo formalizado sus dos primeras inversiones. Otro de los nuevos proyectos ha sido la constitución de Sinia Capital, filial mexicana de Sinia Renovables, a través de la que se han acometido las primeras inversiones de capital y deuda *mezzanine* en dos proyectos de energía eólica en México y adicionalmente, durante el año se ha invertido en más de 8 *startups* digitales o tecnológicas a través de Sabadell Venture Capital, incluyendo la primera inversión en *venture debt* y se ha continuado con la formalización, gestión y venta de participaciones procedentes de procesos de reestructuración y capitalización de deuda.



# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA DEL INVERSOR INMOBILIARIO**

**Desde el inversor inmobiliario particular  
al gran fondo**





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>11</b>
<b>Introducción. Las ventajas de la inversión inmobiliaria directa frente a otras clases de inversión.</b>	<b>12</b>
<b>1. Diferencias entre la inversión inmobiliaria y la inversión en activos financieros como deuda pública.</b>	<b>12</b>
a. <i>Transparencia</i> de la bolsa vs valoraciones inmobiliarias.	12
b. <i>Liquidez</i> de la bolsa vs iliquidez de los activos inmobiliarios.	13
c. <i>Costes de transacción</i> más costosos en las ventas inmobiliarias.	13
d. <i>Costes de gestión de activos (asset management)</i>	14
e. <i>Rentabilidad</i> bolsa vs rentabilidad inmobiliaria.	14
f. <i>Volatilidad</i>	14
<b>2. ¿Por qué invertir en inmobiliario?</b>	<b>14</b>
a. <i>Diversificación del riesgo.</i>	14
b. <i>Rentas recurrentes.</i>	15
c. <i>Apreciación.</i>	15
d. <i>Inflación.</i>	15
e. <i>Financiación.</i>	15
f. <i>Gestión del activo (asset management).</i>	15
<b>3. Adquisición directa o indirecta de inmuebles.</b>	<b>16</b>
a. <i>Vehículos de inversión inmobiliaria.</i>	16
b. <i>Tenencia directa de bienes inmobiliarios</i>	16
c. <i>Adquisición de acciones de empresas inmobiliarias cotizadas</i>	16
d. <i>Vehículos de inversión colectiva</i>	17
<i>Fondos inmobiliarios</i>	17
<i>Fondos mobiliarios del sector inmobiliario.</i>	17
<i>Real estate investment trusts (REIT) y SOCIMIs</i>	18
<i>Productos derivados (property derivative) del sector inmobiliario basados en índices.</i>	18
<b>PARTE PRIMERA</b>	<b>19</b>
<b>El inversor inmobiliario particular.</b>	<b>19</b>
<b>Capítulo 1. El inversor inmobiliario que compra un piso para alquilarlo. Fase de selección de pisos para alquilar.</b>	<b>19</b>
<b>1. ¿En qué se fija un inversor inmobiliario?</b>	<b>19</b>
Ascensor	19
Garaje	19
Ruidos	20
Número de habitaciones	20
Superficie. Metros cuadrados (útiles vs construidos)	20
Precaución con los metros de terrazas y armarios empotrados.	21
Distribución	21
Los metros de pasillo	21
Orientación	22
Fachada exterior	22
Ventanas	22
Puertas	22
Antigüedad de los edificios.	23
Viviendas a reformar	23
Certificado energético	23
<b>2. Lo que debe saber de los agentes y portales inmobiliarios si quiere invertir en inmuebles para alquilar.</b>	<b>24</b>



a. Al acabar la visita: me quedo porque ahora mismo viene un cliente muy interesado en el piso.	24
b. Ver el número de favoritos en los portales inmobiliarios.	24
c. El tiempo que lleva en venta. La referencia de los portales de internet.	24
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>26</b>
<b>Casos prácticos para el pequeño inversor inmobiliario. Ventajas y desventajas de invertir en inmuebles para alquilar.</b>	<b>26</b>
<b>1. Desventajas de invertir en inmuebles para alquilar</b>	<b>26</b>
a. Lleva tiempo recuperar la inversión. El inmueble no tiene liquidez inmediata.	26
b. Recuperación de la inversión. Ej. 120.000 € en comprar una vivienda. 600 €. 17 años en recuperar la inversión.	26
c. Dificultades para alquilar con garantías. No se gana y se gasta (impuestos, comunidad, etc.)	26
<b>2. Ventajas de invertir en inmuebles para alquilar</b>	<b>26</b>
a. Alquilar es más fácil que vender y es más rápido.	26
b. Ingresos regulares.	27
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>28</b>
<b>Caso práctico. ¿Cómo se calcula la rentabilidad de un alquiler?</b>	<b>28</b>
<b>1. La fórmula que no falla.</b>	<b>28</b>
<b>2. ¿Qué rentabilidad es adecuada?</b>	<b>28</b>
<b>3. Ejemplos de rentabilidades por alquiler.</b>	<b>29</b>
a. Rentabilidad de la vivienda	29
b. Rentabilidad de los locales comerciales	29
c. Rentabilidad de las oficinas	29
d. Rentabilidad de los garajes	30
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>31</b>
<b>Incentivos a la inversión inmobiliaria: inversión inmobiliaria a cambio de nacionalidad.</b>	<b>31</b>
<b>1. Visado de residencia para inversores. La inversión inmobiliaria a cambio de la nacionalidad española (GOLDEN VISA).</b>	<b>31</b>
<b>2. Autorización de residencia para inversores</b>	<b>32</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>39</b>
<b>La vía mixta del alquiler garantizado o lease back inmobiliario para particulares.</b>	<b>39</b>
La vía mixta para propietarios: cobrar una cantidad a la firma del contrato de venta más unas rentas mensuales.	39
<b>PARTE SEGUNDA</b>	<b>40</b>
<b>Fiscalidad del alquiler por inversores inmobiliarios.</b>	<b>40</b>
<b>Capítulo 2. Impuesto de la renta de las personas físicas. IRPF.</b>	<b>40</b>
<b>1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)</b>	<b>40</b>
<b>2. Rendimientos del capital inmobiliario</b>	<b>40</b>
a. Cómputo de los rendimientos íntegros	41
b. Gastos deducibles	41
<b>3. Imputación de rentas inmobiliarias.</b>	<b>42</b>
<b>4. Reducciones</b>	<b>43</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>44</b>
<b>Gastos deducibles y no deducibles en el IRPF por el alquiler de vivienda.</b>	<b>44</b>



<b>1. Gastos deducibles</b>	<b>44</b>
a. Intereses y demás gastos de financiación	44
b. Conservación y reparación	45
c. Tributos y recargos no estatales	45
d. Saldos de dudoso cobro	46
e. Cantidades destinadas a la amortización del inmueble.	46
f. Compensación para contratos de arrendamiento anteriores a 9 de mayo de 1985	47
<b>2. Gastos no deducibles</b>	<b>48</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>49</b>
¿Cómo declarar los ingresos del alquiler turístico?	49
<b>1. ¿Qué es una vivienda vacacional a efectos fiscales?</b>	<b>49</b>
<b>2. Impedimentos para desgravaciones por vivienda habitual.</b>	<b>49</b>
<b>3. Las deducciones para el período en que la vivienda vacacional está alquilada.</b>	<b>49</b>
<b>4. ¿Cómo declarar los días alquilados?</b>	<b>50</b>
<b>5. ¿Cómo declarar por los días que no ha estado alquilada?</b>	<b>50</b>
<b>6. Inspecciones y declaraciones paralelas por no declaración de las viviendas vacacionales.</b>	<b>50</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>51</b>
¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"?	51
<b>1. ¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"?</b>	<b>51</b>
<b>2. ¿Cómo se determina el rendimiento neto del capital inmobiliario?</b>	<b>51</b>
<b>3. ¿Qué gastos son deducibles?</b>	<b>52</b>
<b>4. ¿Qué reducciones son aplicables a los rendimientos netos?</b>	<b>52</b>
a. Reducción general	52
b. Reducción especial	53
<b>5. Las retenciones en los rendimientos de capital inmobiliario</b>	<b>53</b>
<b>6. Dación en pago.</b>	<b>53</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>57</b>
<b>Rendimientos inmobiliarios en el IRPF. Casos prácticos.</b>	<b>57</b>
<b>1. Arrendamiento de inmueble como rendimiento del capital inmobiliario</b>	<b>57</b>
<b>2. Subarrendamiento</b>	<b>58</b>
<b>3. Arrendamiento de negocios o minas</b>	<b>58</b>
<b>4. Indemnización por resolución anticipada del contrato de arrendamiento</b>	<b>58</b>
<b>5. Inmueble con uso o destino simultáneo en el mismo periodo (arrendado y a disposición de sus titulares)</b>	<b>58</b>
<b>6. El arrendamiento de elementos comunes de un edificio</b>	<b>59</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>60</b>
<b>Fiscalidad de las SOCIMIs</b>	<b>60</b>
<b>1. Régimen fiscal especial aplicable a las SOCIMIs en el Impuesto sobre Sociedades ("IS").</b>	<b>60</b>
<b>2. Fiscalidad de los inversores en acciones de las SOCIMIs.</b>	<b>62</b>
a. Imposición directa sobre los rendimientos generados por la tenencia de las acciones de las SOCIMIs	62



(i) Inversor sujeto pasivo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ("IRPF")	62
(ii) Inversor sujeto pasivo del IS o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes ("IRNR") con establecimiento permanente ("EP")	63
(iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP	63
<b>b. Imposición directa sobre las rentas generadas por la transmisión de las acciones de las SOCIMIs.</b>	<b>64</b>
(i) Inversor sujeto pasivo del IRPF.	64
(ii) Inversor sujeto pasivo del IS y del IRNR con EP	65
(iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP	65
<b>3. Imposición sobre el patrimonio ("IP")</b>	<b>66</b>
<b>4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones ("ISD")</b>	<b>67</b>
<b>5. Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de las acciones de las SOCIMIs</b>	<b>68</b>
<b>PARTE TERCERA</b>	<b>69</b>
<b>Inversión inmobiliaria a través de sociedades interpuestas.</b>	<b>69</b>
<b>Capítulo 3. La entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles y de alquiler de inmuebles.</b>	<b>69</b>
<b>1. El concepto de entidad patrimonial en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.</b>	<b>69</b>
<b>¿Qué es una sociedad patrimonial?</b>	<b>70</b>
a. Concepto de entidad patrimonial.	70
b. Definición del concepto de actividad económica y el concepto de entidad patrimonial.	71
<b>2. Requisitos de una sociedad patrimonial</b>	<b>72</b>
<b>3. Clases y ejemplos de sociedades patrimoniales</b>	<b>73</b>
a. Entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles.	73
b. Entidad patrimonial de alquiler de inmuebles, sin personal empleado con contrato laboral y jornada completa.	73
c. Entidad patrimonial de tenencia de valores	73
d. Entidad NO patrimonial de alquiler de inmuebles	73
e. Entidad NO patrimonial que posee participaciones en capital de otras sociedades.	74
f. Entidad NO patrimonial que posee participaciones en el capital social de otras sociedades (grupo de empresas).	74
<b>4. Ventajas y desventajas de una sociedad patrimonial inmobiliaria.</b>	<b>74</b>
a. <b>Ventajas</b>	<b>75</b>
Si el inmueble no genera rendimiento y no hay autoalquiler. Ahorro de la imputación por renta inmobiliaria de segundas residencias en el IRPF.	75
Renuncia a la exención del IVA en caso de compras de inmuebles de segunda transmisión.	75
b. <b>Desventajas</b>	<b>75</b>
Contratar a un empleado a tiempo completo.	75
No son aplicables los incentivos fiscales de las entidades de reducida dimensión (ERD)	75
No gozan de exención en el Impuesto sobre el Patrimonio ni tampoco gozan de bonificación en el impuesto de Sucesiones y Donaciones al transmitirse las acciones a los herederos.	75
No se aplican las reducciones por ingresos por arrendamiento previstos en el IRPF.	75
<b>5. El caso de la actividad económica en el arrendamiento de inmuebles.</b>	<b>76</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>78</b>
<b>El concepto de Sociedad Patrimonial. (Entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles. Entidad patrimonial de alquiler de inmuebles, sin organización mínima. Sociedad que posee exclusivamente inmuebles que alquila, sin ningún medio personal. Entidad no patrimonial de alquiler de inmuebles).</b>	<b>78</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>80</b>



<b>Ejemplos de entidades patrimoniales y no patrimoniales</b> .....	<b>80</b>
Entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles. ....	80
Entidad patrimonial de alquiler de inmuebles, sin organización mínima. ....	80
Entidad no patrimonial de alquiler de inmuebles. ....	80
Sociedad que posee exclusivamente inmuebles que alquila, con medios personales. ....	80
Sociedad de alquiler de inmuebles en un grupo de sociedades. ....	80
Entidad patrimonial de mera tenencia de valores. ....	80
<b>Capítulo 4. Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas.</b> .....	<b>82</b>
<b>Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.</b> .....	<b>82</b>
1. Requisitos principales del régimen. ....	83
2. Caso práctico. Ejemplo de rentabilidad. ....	84
3. Régimen legal. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del impuesto sobre sociedades. ....	84
Entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda .....	84
Ámbito de aplicación. ....	84
Bonificaciones. ....	86
<b>TALLER DE TRABAJO</b> .....	<b>88</b>
<b>Régimen especial del Impuesto sobre Sociedades para empresas dedicadas al arrendamiento de viviendas.</b> .....	<b>88</b>
1. Hasta una bonificación del 85% en la cuota del impuesto de sociedades, es decir, tributación a un tipo efectivo del 3,75%. ....	88
2. Requisitos en la constitución y comunicación a la Agencia Tributaria. ....	88
3. Requisitos de contabilidad separada por cada vivienda. ....	88
4. Requisitos en el número de viviendas en alquiler y plazos de alquiler. ....	89
<b>PARTE CUARTA</b> .....	<b>91</b>
Los 'family office' inmobiliarios. ....	91
<b>Capítulo 5. Los 'family office' inmobiliarios.</b> .....	<b>91</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b> .....	<b>91</b>
Los 'family office' inmobiliarios. Ejemplo de sociedad patrimonial especializada en inmuebles en renta. ....	91
<b>TALLER DE TRABAJO</b> .....	<b>96</b>
<b>Esquemas de Family Office. Compañía privada que gestiona las inversiones (en este caso, inmobiliarias) de una familia.</b> .....	<b>96</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b> .....	<b>111</b>
<b>Esquema de 'family office' inmobiliario.</b> .....	<b>111</b>
1. Concepto de family office. ....	111
2. Objetivo de un family office inmobiliario. ....	112
a. Protección del patrimonio. ....	112
Planificación sucesoria .....	112
Mejora de costes de gestión. ....	112
Profesionalización .....	112
Especialización .....	112
Implementación y optimización de la estructura patrimonial. ....	112
b. Gestión del Patrimonio inmobiliario. ....	112
Selecciones de gestores profesionales. ....	112



Inversión en activos inmobiliarios. _____	112
Definición del perfil de riesgo. _____	112
<b>3. Clases de family offices inmobiliarios. _____</b>	<b>113</b>
<b>4. Estructuras y organigramas. _____</b>	<b>116</b>
<b>5. Gestión de carteras. _____</b>	<b>117</b>
<b>6. Financiación de las family offices inmobiliarias. _____</b>	<b>121</b>
<b>7. Servicios inmobiliarios de una family office inmobiliario y ejemplos en edificios. _____</b>	<b>122</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>132</b>
<b>Ejemplos de family offices en España. _____</b>	<b>145</b>
Pontegadea (Family office de Amancio Ortega), Rosp Corunna (Family office de Rosalía Mera), Casa Grande de Cartagena ( familia Del Pino), Bestinver (familia Entrecanales), Inveravente (Manuel Jove), Omega Capital (Alicia Kolowitz), March Gestión (familia March), Corporación Exea (familia Puig), Grupo Landon (familia Gallardo), Lafont (familia Carulla), Nefinsa (familia Serratos), Bernat Family Office (BFO)(familia Bernat), Grupo Quercus (familia Carulla), Hemisferio (familia Lara), Libertas 7 (familia Noguera), etc. _____	
<b>PARTE QUINTA _____</b>	<b>164</b>
<b>Rentabilizar el patrimonio inmobiliario. _____</b>	<b>164</b>
<b>Capítulo 6. Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos). _____</b>	<b>164</b>
<b>1. La flexibilidad de la inversión indirecta (vehículos inversores interpuestos) _____</b>	<b>164</b>
<b>2. Inversión inmobiliaria en función de la localización y el desarrollo urbanístico necesario. _____</b>	<b>165</b>
<b>3. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y el nivel de riesgo. _____</b>	<b>165</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>168</b>
<b>La inversión inmobiliaria de las aseguradoras. _____</b>	<b>168</b>
Las compañías de seguros prefieren invertir en inmuebles de forma directa o a través de vehículos de inversión creador por ellas mismas, en lugar de utilizar Socimis, debido a que el consumo de fondos propios que les impone Solvencia II es del 25% de la tasación del inmueble en la compra directa mientras que es del 49% del valor de lo invertido en renta variable. _____	
<b>Capítulo 7. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias. _____</b>	<b>171</b>
<b>1. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias (variables: impago de rentas, desocupación, depreciación y remodelación). _____</b>	<b>171</b>
<b>2. Prima de riesgos de centros comerciales (el problema de la renta variable – cíclico). _____</b>	<b>172</b>
<b>3. Prima de riesgo del sector hotelero. _____</b>	<b>173</b>
<b>4. Prima de riesgo de inversión residencial (vivienda en alquiler). _____</b>	<b>174</b>
<b>5. Prima de riesgo de oficinas (mercado cíclico). _____</b>	<b>175</b>
<b>6. Prima de riesgos de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos). _____</b>	<b>176</b>
<b>7. Prima de riesgos de garajes y aparcamientos. _____</b>	<b>178</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>181</b>
<b>Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo-rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías. _____</b>	<b>181</b>
<b>1. Rentabilidad y riesgo. _____</b>	<b>182</b>
<b>2. Fondos propios y préstamos. _____</b>	<b>182</b>



3. Estrategia inversora (mantenimiento o venta).	183
4. Diversificación y ubicación.	183
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>189</b>
Inversores inmobiliarios, perfiles de inversión y rentabilidades exigidas.	189
1. Inversores inmobiliarios oportunistas.	189
2. Inversores Inmobiliarios Value Added.	190
3. Inversores Inmobiliarios Core Plus.	190
4. Inversores Inmobiliarios Core.	190
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>191</b>
Perfiles de los fondos inmobiliarios en función del riesgo.	191
1. Fondos oportunistas	191
Gestores de deuda, fondos de capital riesgo, fondos para activos distressed	191
2. Fondos Value - Added	191
Fondos de capital privado inmobiliarios que agrupan capital de diferentes inversores	191
3. Fondos Core Plus	191
Patrimonialistas, aseguradoras.	191
4. Fondos Core	192
Family Office, institucionales, fondos soberanos, compañías de seguros, etc.	192
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>197</b>
Tipos de fondos inmobiliarios en función del riesgo.	197
1. Core, o nuclear	197
2. Core-plus o Value-Added	197
3. Opportunity / fondos de oportunidad	197
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>199</b>
Estrategias de Inversión y perfil de fondos patrimonialistas inmobiliarios.	199
1. Inversión en inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión en CAPEX (capital expenditures).	199
2. Estrategias de Inversión	199
Core y Core Plus	199
Valor Añadido o Value Added	200
Inversores Inmobiliarios Core Plus	200
Inversores Inmobiliarios Core	200
Oportunista	201
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>203</b>
Inversión patrimonialista en activos inmobiliarios.	203
Inversión institucional en activos inmobiliarios en España	203
Inversión patrimonialista en inmuebles en España	203
Fondos de inversión inmobiliarios.	203
Sociedades de inversión.	203
Compañías de seguros y fondos de pensiones.	203
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>231</b>
La sentencia del Tribunal de cuentas contra los responsables de la Empresa Municipal de vivienda y suelo (EMVS) de Madrid por la venta de carteras de vivienda pública.	231



Grave precedente para las futuras ventas de vivienda pública a fondos ya que el sistema de valoración legal no se corresponde con las exigencias de inmediatez en épocas de crisis. \_ 231  
 Texto completo de la sentencia. \_\_\_\_\_ 232

## **PARTE SEXTA** \_\_\_\_\_ **323**

**Los gestores de grandes patrimonios inmobiliarios.** \_\_\_\_\_ **323**

## **Capítulo 8. Las gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate).** \_\_\_\_\_ **323**

**1. Las gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate) registradas en la CNMV como SGEIC (Sociedad Gestora de Entidades de Inversión Colectiva de tipo cerrado).** \_\_\_\_\_ **323**

a. Puesta en valor de inmuebles y adecuación a la demanda actual. \_\_\_\_\_ 323

b. Gestión de activos inmobiliarios de los vehículos de inversión. \_\_\_\_\_ 323

c. Proceso para generar mayor rentabilidad inmobiliaria al menor riesgo. \_\_\_\_\_ 323

**2. Capital privado inmobiliario (private equity real estate)** \_\_\_\_\_ **324**

**3. Niveles en la gestión del capital privado inmobiliario.** \_\_\_\_\_ **324**

Gestión de Capital o Gestión de Fondos/ Inversiones \_\_\_\_\_ 324

Gestión de Activos inmobiliarios. \_\_\_\_\_ 325

Gestión Inmobiliaria / facility management. \_\_\_\_\_ 325

**4. Estrategias de inversión inmobiliaria de los fondos de capital privado inmobiliario.** \_\_\_\_\_ **325**

Core y Core Plus (poco riesgo: ingresos recurrentes de alquileres y baja plusvalía equiparable a la inflación. \_\_\_\_\_ 325

Valor Añadido o Value Added (riesgo medio: rehabilitar para poner en valor). \_\_\_\_\_ 326

Oportunista (riesgo alto: desarrollar nichos de mercado inmobiliario potencial). \_\_\_\_\_ 326

## **TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **327**

**Fases de la gestión de activos inmobiliarios** \_\_\_\_\_ **327**

**1. Due Diligence del inmueble.** \_\_\_\_\_ **327**

**2. Gestión de activos inmobiliarios y plan de mitigación de riesgos.** \_\_\_\_\_ **327**

**3. Publicación de activos inmobiliarios disponibles.** \_\_\_\_\_ **327**

**4. Comercialización de inmuebles, plan de marketing y estrategias.** \_\_\_\_\_ **328**

a. Elaboración del Plan Comercial y Plan de Marketing inmobiliario. \_\_\_\_\_ 328

Plan comercial \_\_\_\_\_ 328

Distribución de carteras y objetivos \_\_\_\_\_ 328

Plan de acciones de Marketing inmobiliario. \_\_\_\_\_ 328

b. Comercialización de los activos inmobiliarios. \_\_\_\_\_ 328

Fijación de precios de los activos inmobiliarios. \_\_\_\_\_ 328

Gestión y seguimiento de activos inmobiliarios. \_\_\_\_\_ 328

## **TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **329**

**Folleto de presentación de gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate).** \_\_\_\_\_ **329**

## **TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **379**

**Los Fondos Inmobiliarios. Reglas generales.** \_\_\_\_\_ **379**

## **TALLER DE TRABAJO.** \_\_\_\_\_ **386**

**Fondos de inversión inmobiliaria. Fondos de Inversión Inmobiliaria.** \_\_\_\_\_ **386**

Valor liquidativo y régimen de suscripciones y reembolsos. \_\_\_\_\_ 386

Comisiones y gastos. \_\_\_\_\_ 386

Sociedades de Inversión Inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 386

## **TALLER DE TRABAJO.** \_\_\_\_\_ **449**



<b>Fondos de inversión inmobiliaria. El valor del patrimonio en un fondo de inversión.</b>	
<b>Valor liquidativo aplicable.</b>	<b>449</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>452</b>
<b>1. Rotación y gestión de activos inmobiliarios.</b>	<b>452</b>
<b>2. Venta de activos inmobiliarios no estratégicos.</b>	<b>452</b>
Ventajas	452
<b>3. La rotación de activos no estratégicos orientada a la reinversión de los ingresos en inmuebles estratégicos y con mayor capacidad de creación de valor.</b>	<b>452</b>
Creación de valor mediante la adquisición de activos inmobiliarios para su transformación y adaptación a las necesidades del mercado, y su posterior venta a terceros, todo ello con una elevada rotación.	452
Equilibrio adecuado entre la rotación inmobiliaria y la rentabilidad de cada operación.	452
<b>4. El Plan Estratégico inmobiliario debe contemplar la desinversión de activos cumpliendo con el objetivo marcado de rotación de activos maduros.</b>	<b>453</b>
<b>PARTE SÉPTIMA</b>	<b>454</b>
<b>CrowdInvesting y Crowdfunding o Inversión Colectiva en inmuebles (financiación e inversión inmobiliaria).</b>	<b>454</b>
<b>Capítulo 9. Crowdfunding.</b>	<b>454</b>
<b>1. El desarrollo del crowdfunding inmobiliario y las plataformas de inversión Crowd.</b>	<b>454</b>
<b>2. Crowdlending y equity crowdfunding en España.</b>	<b>454</b>
<b>3. Concepto de crowdfunding.</b>	<b>455</b>
<b>4. Clases de crowdfunding.</b>	<b>455</b>
<b>5. Crowdlending y Equity Crowdfunding (proyecto de financiación participativa en una página web).</b>	<b>455</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>457</b>
<b>Plataformas de crowdinvesting</b>	<b>457</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>459</b>
<b>Todo lo que hay que saben antes de invertir en crowdfunding inmobiliarios.</b>	<b>459</b>
<b>1. Plataformas de crowdfunding inmobiliario para captar pequeñas aportaciones de inversores particulares</b>	<b>459</b>
<b>2. ¿Se invierte directamente en un inmueble?</b>	<b>460</b>
<b>3. ¿Qué supone participar en una Sociedad Limitada propietaria de un inmueble?</b>	<b>460</b>
<b>4. La rentabilidad anunciada por las plataformas de crowdfunding inmobiliario.</b>	<b>461</b>
<b>5. ¿Cómo recuperar parte de la inversión?</b>	<b>461</b>
<b>6. Responsabilidad de las plataformas de crowdfunding con el inversor inmobiliario.</b>	<b>462</b>



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Inversor inmobiliario patrimonialista. Inmobiliaria patrimonialista.**
- **Medidas anticíclicas de prevención del riesgo inmobiliario.**
- **Proceso de reestructuración de su patrimonio con el objeto de incrementar los niveles de rentabilidad**
- **La estructura financiera de una inmobiliaria patrimonialista. Activos inmobiliarios para su alquiler.**
- **La gestión técnica del patrimonio en una inmobiliaria patrimonialista.**
- **Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías.**
- **Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos).**
- **Estrategias de inversión y perfil de fondos patrimonialistas inmobiliarios.**
- **El private equity inmobiliario.**



## Introducción. Las ventajas de la inversión inmobiliaria directa frente a otras clases de inversión.



### 1. Diferencias entre la inversión inmobiliaria y la inversión en activos financieros como deuda pública.

#### a. *Transparencia* de la bolsa vs valoraciones inmobiliarias.