INVERSIÓN INMOBILIARIA EN CATALUÑA

- **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.**

4 de marzo de 2019

Inversor inmobiliario

El sector inmobiliario catalán captó en 2018 un volumen histórico de inversión de 2.249 millones de euros, lo que supone un incremento del 3,3% respecto a 2017

La inversión en el sector de oficinas es la que registra un mayor crecimiento interanual, en términos absolutos, con más de 189 millones de euros. Según datos de CBRE, primera compañía a nivel internacional en consultoría y servicios inmobiliarios, la inversión inmobiliaria en 2018 en Cataluña ascendió a 2.249 millones de euros, un 3,3% más que la cifra registrada en 2017, destacando especialmente el incremento en el sector de oficinas barcelonés, donde se registró el segundo mayor volumen de contratación anual desde 2006.

En el último trimestre se confirmó la tendencia de clara recuperación del apetito de los inversores hacia el sector inmobiliario catalán iniciada a mediados de año y, entre octubre y diciembre, se captaron 648 millones de euros, casi el doble que los 363 millones de euros invertidos en el mismo trimestre de 2017.

"2018 ha sido un año de grandes contrastes en el mercado catalán. El primer semestre se caracterizó por una baja actividad inversora, debido a la incertidumbre generada en el 3T de 2017, mientras que el segundo semestre estuvo marcado por las cifras récord de inversión alcanzadas en Cataluña", afirma Xavier Güell, director de Capital Markets de CBRE en Barcelona. "Esta acusada recuperación está relacionada con el análisis de datos de mercado (take up, vacancy, etc..) que realizan habitualmente los inversores. Si bien es cierto que pararon ante las primeras señales de incertidumbre a finales de 2017, el estudio y seguimiento exhaustivo posterior del mercado catalán les demostró que los datos que estaba aportando la economía catalana y su mercado

Inmobiliario eran sólidos y que, por tanto, tenía sentido y justificación seguir invirtiendo".

En palabras de Anna Esteban, directora de la oficina de CBRE en Barcelona, "las cifras totales de inversión en 2018 confirman que el sector inmobiliario catalán sigue siendo un destino atractivo para la inversión. Los inversores confían en nuestro mercado y este hecho se ha reflejado en el notorio incremento de las cifras que nos sitúan en uno de los mejores años de nuestra historia".

Por sectores, oficinas fue el más destacado en 2018, registrando un volumen de inversión de 947 millones de euros (42% del total) y un 25% superior al volumen alcanzado en el ejercicio anterior. De hecho, el atractivo del mercado catalán de oficinas para los inversores se ha visto respaldado por los elevados niveles de contratación en Barcelona, donde en 2018 se contrataron 388.000 m2, una cifra que, en los últimos doce años, sólo fue superada en 2015.

El sector hotelero es el segundo que más inversión captó, con 422 millones de euros, seguido de los sectores logístico, retail y residencial, que alcanzaron los 289, 252 y 113 millones de euros, respectivamente. El sector hotelero es el que ha registrado un mayor descenso interanual, ya que con 422 millones de euros invertidos la cifra es un 39% inferior a la del anterior ejercicio.

Alrededor del 59% de la inversión inmobiliaria realizada en 2018 en Cataluña ha venido del extranjero, en línea con años anteriores. Sobre el total de la inversión extranjera, entre los principales países inversores destacan Estados Unidos, con un 40%, Reino Unido, con un 17%, Oriente Medio – Asia Pacífico, con un 16%, y Francia, con un 14% de cuota de mercado.

Entre las operaciones más importantes del año se encuentran la adquisición del Edificio Planeta por más de 200 millones de euros por parte de Blackstone, la compra de la VGP Park Mango por parte de Tritax Big Box REIT PLC por un valor de 150 millones de euros, y la adquisición del hotel NH Collection Gran Hotel Calderón, cuyo valor alcanzó los 96,9 millones de euros en una operación de Minor International, firmada en el último trimestre.

Nota de Prensa

Según datos de CBRE

2018: Año récord de inversión inmobiliaria en Cataluña

- ***El sector inmobiliario catalán captó en 2018 un volumen histórico de inversión de 2.249 millones de euros, lo que supone un incremento del 3,3% respecto a 2017***
- ***La inversión en el sector de oficinas es la que registra un mayor crecimiento interanual, en términos absolutos, con más de 189 millones de euros***
- ***Según Anna Esteban, directora de CBRE Barcelona, la histórica cifra confirma "que el sector inmobiliario catalán sigue siendo un destino atractivo para la inversión"***

Barcelona, 4 de marzo de 2019 –Según datos de CBRE, primera compañía a nivel internacional en consultoría y servicios inmobiliarios, la inversión inmobiliaria en 2018 en Cataluña ascendió a 2.249 millones de euros, un 3,3% más que la cifra registrada en 2017, destacando especialmente el incremento en el sector de oficinas barcelonés, donde se registró el segundo mayor volumen de contratación anual desde 2006.

En el último trimestre se confirmó la tendencia de clara recuperación del apetito de los inversores hacia el sector inmobiliario catalán iniciada a mediados de año y, entre octubre y diciembre, se captaron 648 millones de euros, casi el doble que los 363 millones de euros invertidos en el mismo trimestre de 2017.

"2018 ha sido un año de grandes contrastes en el mercado catalán. El primer semestre se caracterizó por una baja actividad inversora, debido a la incertidumbre generada en el 3T de 2017, mientras que el segundo semestre estuvo marcado por las cifras récord de inversión alcanzadas en Cataluña", afirma Xavier Güell, director de Capital Markets de CBRE en Barcelona. "*Esta acusada recuperación está relacionada con el análisis de datos de mercado (take up, vacancy, etc..) que realizan habitualmente los inversores. Si bien es cierto que pararon ante las primeras señales de incertidumbre a finales de 2017, el estudio y seguimiento exhaustivo posterior del mercado catalán les demostró que los datos que estaba aportando la economía catalana y su mercado Inmobiliario eran sólidos y que, por tanto, tenía sentido y justificación seguir invirtiendo".*

En palabras de Anna Esteban, directora de la oficina de CBRE en Barcelona, *"las cifras totales de inversión en 2018 confirman que el sector inmobiliario catalán sigue siendo un destino atractivo para la inversión. Los inversores confían en nuestro mercado y este hecho se ha reflejado en el notorio incremento de las cifras que nos sitúan en uno de los mejores años de nuestra historia".*

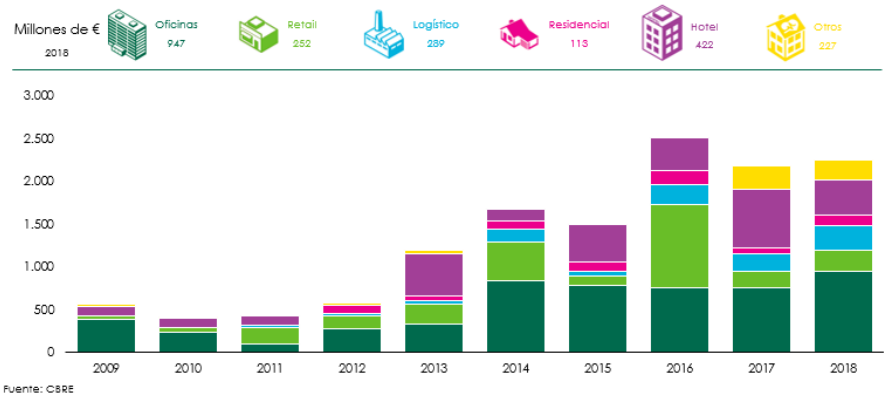
Por sectores, oficinas fue el más destacado en 2018, registrando un volumen de inversión de 947 millones de euros (42% del total) y un 25% superior al volumen alcanzado en el ejercicio anterior. De hecho, el atractivo del mercado catalán de oficinas para los inversores se ha visto respaldado por los elevados niveles de contratación en Barcelona, donde en 2018 se contrataron 388.000 m^2, una cifra que, en los últimos doce años, sólo fue superada en 2015.

El sector hotelero es el segundo que más inversión captó, con 422 millones de euros, seguido de los sectores logístico, retail y residencial, que alcanzaron los 289, 252 y 113 millones de euros, respectivamente. El sector hotelero es el que ha registrado un mayor descenso interanual, ya que con 422 millones de euros invertidos la cifra es un 39% inferior a la del anterior ejercicio.

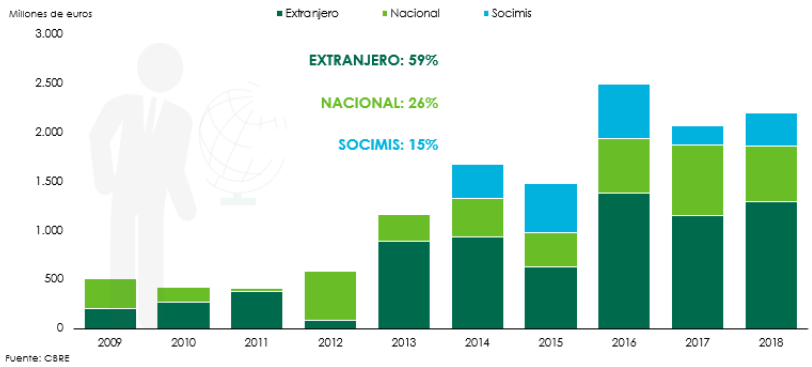
Alrededor del 59% de la inversión inmobiliaria realizada en 2018 en Cataluña ha venido del extranjero, en línea con años anteriores. Sobre el total de la inversión extranjera, entre los principales países inversores destacan Estados Unidos, con un 40%, Reino Unido, con un 17%, Oriente Medio – Asia Pacífico, con un 16%, y Francia, con un 14% de cuota de mercado.

Entre las operaciones más importantes del año se encuentran la adquisición del Edificio Planeta por más de 200 millones de euros por parte de Blackstone, la compra de la VGP Park Mango por parte de Tritax Big Box REIT PLC por un valor de 150 millones de euros, y la adquisición del hotel NH Collection Gran Hotel Calderón, cuyo valor alcanzó los 96,9 millones de euros en una operación de Minor International, firmada en el último trimestre.

Evolución del volumen de inversión en Cataluña por tipo de sector



Evolución del volumen de inversión en Cataluña por tipo de inversor



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

CURSO/GUÍA PRÁCTICA
DEL
INVERSOR INMOBILIARIO

Desde el inversor inmobiliario particular al gran fondo

Índice

¿QUÉ APRENDERÁ? 15

Introducción. Las ventajas de la inversión inmobiliaria directa frente a otras clases de inversión. 16

1. Diferencias entre la inversión inmobiliaria y la inversión en activos financieros como deuda pública. 16
a. *Transparencia* de la bolsa vs valoraciones inmobiliarias. 16
b. *Liquidez* de la bolsa vs iliquidez de los activos inmobiliarios. 17
c. *Costes de transacción* más costosos en las ventas inmobiliarias. 17
d. *Costes de gestión de activos (asset management)* 18
e. *Rentabilidad* bolsa vs rentabilidad inmobiliaria. 18
f. *Volatilidad* 18

2. ¿Por qué invertir en inmobiliario? 18
a. *Diversificación del riesgo.* 18
b. Rentas *recurrentes.* 19
c. *Apreciación.* 19
d. *Inflación.* 19
e. *Financiación.* 19
f. *Gestión del activo (asset management).* 19

3. Adquisición directa o indirecta de inmuebles. 20
a. *Vehículos de inversión inmobiliaria.* 20
b. *Tenencia directa de bienes inmobiliarios* 20
c. *Adquisición de acciones de empresas inmobiliarias cotizadas* 20
d. *Vehículos de inversión colectiva* 21
Fondos inmobiliarios 21
Fondos mobiliarios del sector inmobiliario. 21
Real estate investment trusts *(REIT)* y SOCIMIs 22
Productos derivados (property derivative) del *sector inmobiliario basados en índices.* 22

PARTE PRIMERA 23

El inversor inmobiliario particular. 23

Capítulo 1. El inversor inmobiliario que compra un piso para alquilarlo. Fase de selección de pisos para alquilar. 23

1. ¿En qué se fija un inversor inmobiliario? 23
Ascensor 23
Garaje 23
Ruidos 24
Número de habitaciones 24
Superficie. Metros cuadrados (útiles vs construidos) 24
Precaución con los metros de terrazas y armarios empotrados. 25
Distribución 25
Los metros de pasillo 25
Orientación 26
Fachada exterior 26
Ventanas 26
Puertas 26
Antigüedad de los edificios. 27
Viviendas a reformar 27
Certificado energético 27

2. Lo que debe saber de los agentes y portales inmobiliarios si quiere invertir en inmuebles para alquilar. 28

a. Al acabar la visita: me quedo porque ahora mismo viene un cliente muy interesado en el piso. 28
b. Ver el número de favoritos en los portales inmobiliarios. 28
c. El tiempo que lleva en venta. La referencia de los portales de internet. 28

TALLER DE TRABAJO 30

Casos prácticos para el pequeño inversor inmobiliario. Ventajas y desventajas de invertir en inmuebles para alquilar. 30

1. Desventajas de invertir en inmuebles para alquilar 30
a. Lleva tiempo recuperar la inversión. El inmueble no tiene liquidez inmediata. 30
b. Recuperación de la inversión. Ej. 120.000 € en comprar una vivienda. 600 €. 17 años en recuperar la inversión. 30
c. Dificultades para alquilar con garantías. No se gana y se gasta (impuestos, comunidad, etc.) 30

2. Ventajas de invertir en inmuebles para alquilar 30
a. Alquilar es más fácil que vender y es más rápido. 30
b. Ingresos regulares. 31

TALLER DE TRABAJO 32

Caso práctico. ¿Cómo se calcula la rentabilidad de un alquiler? 32

1. La fórmula que no falla. 32

2. ¿Qué rentabilidad es adecuada? 32

3. Ejemplos de rentabilidades por alquiler. 33
a. Rentabilidad de la vivienda 33
b. Rentabilidad de los locales comerciales 33
c. Rentabilidad de las oficinas 33
d. Rentabilidad de los garajes 34

TALLER DE TRABAJO 35

Incentivos a la inversión inmobiliaria: inversión inmobiliaria a cambio de nacionalidad. 35

1. Visado de residencia para inversores. La inversión inmobiliaria a cambio de la nacionalidad española (GOLDEN VISA). 35

2. Autorización de residencia para inversores 36

TALLER DE TRABAJO 43

La vía mixta del alquiler garantizado o lease back inmobiliario para particulares. 43
La vía mixta para propietarios: cobrar una cantidad a la firma del contrato de venta más unas rentas mensuales. 43

PARTE SEGUNDA 44

Fiscalidad del alquiler por inversores inmobiliarios. 44

Capítulo 2. Impuesto de la renta de las personas físicas. IRPF. 44

1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) 44

2. Rendimientos del capital inmobiliario 44
a. Cómputo de los rendimientos íntegros 45
b. Gastos deducibles 45

3. Imputación de rentas inmobiliarias. 46

4. Reducciones 47

TALLER DE TRABAJO 48

Gastos deducibles y no deducibles en el IRPF por el alquiler de vivienda. 48

1. Gastos deducibles 48
a. Intereses y demás gastos de financiación 48
b. Conservación y reparación 49
c. Tributos y recargos no estatales 49
d. Saldos de dudoso cobro 50
e. Cantidades destinadas a la amortización del inmueble. 50
f. Compensación para contratos de arrendamiento anteriores a 9 de mayo de 1985 51

2. Gastos no deducibles 52

TALLER DE TRABAJO 53

¿Cómo declarar los ingresos del alquiler turístico? 53

1. ¿Qué es una vivienda vacacional a efectos fiscales? 53

2. Impedimentos para desgravaciones por vivienda habitual. 53

3. Las deducciones para el período en que la vivienda vacacional está alquilada. 53

4. ¿Cómo declarar los días alquilados? 54

5. ¿Cómo declarar por los días que no ha estado alquilada? 54

6. Inspecciones y declaraciones paralelas por no declaración de las viviendas vacacionales. 54

TALLER DE TRABAJO 55

¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"? 55

1. ¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"? 55

2. ¿Cómo se determina el rendimiento neto del capital inmobiliario? 55

3. ¿Qué gastos son deducibles? 56

4. ¿Qué reducciones son aplicables a los rendimientos netos? 56
a. Reducción general 56
b. Reducción especial 57

5. Las retenciones en los rendimientos de capital inmobiliario 57

6. Dación en pago. 57

TALLER DE TRABAJO 61

Rendimientos inmobiliarios en el IRPF. Casos prácticos. 61

1. Arrendamiento de inmueble como rendimiento del capital inmobiliario 61

2. Subarrendamiento 62

3. Arrendamiento de negocios o minas 62

4. Indemnización por resolución anticipada del contrato de arrendamiento 62

5. Inmueble con uso o destino simultáneo en el mismo periodo (arrendado y a disposición de sus titulares) 62

6. El arrendamiento de elementos comunes de un edificio 63

TALLER DE TRABAJO 64

Fiscalidad de las SOCIMIs 64

1. Régimen fiscal especial aplicable a las SOCIMIs en el Impuesto sobre Sociedades (" IS "). 64

2. Fiscalidad de los inversores en acciones de las SOCIMIs. 66
a. Imposición directa sobre los rendimientos generados por la tenencia de las acciones de las SOCIMIs 66

(i) Inversor sujeto pasivo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ("IRPF") _ 66
(ii) Inversor sujeto pasivo del IS o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (" IRNR ") con establecimiento permanente (" EP ") _ 67
(iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP _ 67
b. Imposición directa sobre las rentas generadas por la trasmisión de las acciones de las SOCIMIs. _ 68
(i) Inversor sujeto pasivo del IRPF. _ 68
(ii) Inversor sujeto pasivo del IS y del IRNR con EP _ 69
(iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP _ 69

3. Imposición sobre el patrimonio (" IP ") _ 70

4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (" ISD ") _ 71

5. Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de las acciones de las SOCIMIs _ 72

PARTE TERCERA _ 73

Inversión inmobiliaria a través de sociedades interpuestas. _ 73

Capítulo 3. La entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles y de alquiler de inmuebles. _ 73

1. El concepto de entidad patrimonial en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. _ 73

¿Qué es una sociedad patrimonial? _ 74
a. Concepto de entidad patrimonial. _ 74
b. Definición del concepto de actividad económica y el concepto de entidad patrimonial. _ 75

2. Requisitos de una sociedad patrimonial _ 76

3. Clases y ejemplos de sociedades patrimoniales _ 77
a. Entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles. _ 77
b. Entidad patrimonial de alquiler de inmuebles, sin personal empleado con contrato laboral y jornada completa. _ 77
c. Entidad patrimonial de tenencia de valores _ 77
d. Entidad NO patrimonial de alquiler de inmuebles _ 77
e. Entidad NO patrimonial que posee participaciones en capital de otras sociedades. _ 78
f. Entidad NO patrimonial que posee participaciones en el capital social de otras sociedades (grupo de empresas). _ 78

4. Ventajas y desventajas de una sociedad patrimonial inmobiliaria. _ 78
a. Ventajas _ 79
Si el inmueble no genera rendimiento y no hay autoalquiler. Ahorro de la imputación por renta inmobiliaria de segundas residencias en el IRPF. _ 79
Renuncia a la exención del IVA en caso de compras de inmuebles de segunda transmisión. 79
b. Desventajas _ 79
Contratar a un empleado a tiempo completo. _ 79
No son aplicables los incentivos fiscales de las entidades de reducida dimensión (ERD) _ 79
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. _ 79
No se aplican las reducciones por ingresos por arrendamiento previstos en el IRPF. _ 79

5. El caso de la actividad económica en el arrendamiento de inmuebles. _ 80

TALLER DE TRABAJO _ 82

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). _ 82

TALLER DE TRABAJO _ 84

Ejemplos de entidades patrimoniales y no patrimoniales 84
Entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles. 84
Entidad patrimonial de alquiler de inmuebles, sin organización mínima. 84
Entidad no patrimonial de alquiler de inmuebles. 84
Sociedad que posee exclusivamente inmuebles que alquila, con medios personales. 84
Sociedad de alquiler de inmuebles en un grupo de sociedades. 84
Entidad patrimonial de mera tenencia de valores. 84

Capítulo 4. Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas. 86

Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. 86

1. Requisitos principales del régimen. 87

2. Caso práctico. Ejemplo de rentabilidad. 88

3. Régimen legal. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del impuesto sobre sociedades. 88
Entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda 88
Ámbito de aplicación. 88
Bonificaciones. 90

TALLER DE TRABAJO 92

Régimen especial del Impuesto sobre Sociedades para empresas dedicadas al arrendamiento de viviendas. 92

1. Hasta una bonificación del 85% en la cuota del impuesto de sociedades, es decir, tributación a un tipo efectivo del 3,75%. 92

2. Requisitos en la constitución y comunicación a la Agencia Tributaria. 92

3. Requisitos de contabilidad separada por cada vivienda. 92

4. Requisitos en el número de viviendas en alquiler y plazos de alquiler. 93

PARTE CUARTA 95

Los 'family office' inmobiliarios. 95

Capítulo 5. Los 'family office' inmobiliarios. 95

TALLER DE TRABAJO 95

Los 'family office' inmobiliarios. Ejemplo de sociedad patrimonial especializada en inmuebles en renta. 95

TALLER DE TRABAJO 100

Esquemas de Family Office. Compañía privada que gestiona las inversiones (en este caso, inmobiliarias) de una familia. 100

TALLER DE TRABAJO 115

Esquema de 'family office' inmobiliario. 115

1. Concepto de family office. 115

2. Objetivo de un family office inmobiliario. 116
a. Protección del patrimonio. 116
Planificación sucesoria 116
Mejora de costes de gestión. 116
Profesionalización 116
Especialización 116
Implementación y optimización de la estructura patrimonial. 116
b. Gestión del Patrimonio inmobiliario. 116
Selecciones de gestores profesionales. 116

Inversión en activos inmobiliarios. 116
Definición del perfil de riesgo. 116

3. Clases de family offices inmobiliarios. 117

4. Estructuras y organigramas. 120

5. Gestión de carteras. 121

6. Financiación de las family offices inmobiliarias. 125

7. Servicios inmobiliarios de una family office inmobiliario y ejemplos en edificios. 126

TALLER DE TRABAJO 136

Ejemplos de family offices en España. 149
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 Serratosa), Bernat Family Office (BFO)(familia Bernat), Grupo Quercus (familia Carulla), Hemisferio (familia Lara), Libertas 7 (familia Noguera), etc. 149

PARTE QUINTA 168

Rentabilizar el patrimonio inmobiliario. 168

Capítulo 6. Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos). 168

1. La flexibilidad de la inversión indirecta (vehículos inversores interpuestos) 168

2. Inversión inmobiliaria en función de la localización y el desarrollo urbanístico necesario. 169

3. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y el nivel de riesgo. 169

TALLER DE TRABAJO 172

La inversión inmobiliaria de las aseguradoras. 172
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. 172

Capítulo 7. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias. 175

1. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias (variables: impago de rentas, desocupación, depreciación y remodelación). 175

2. Prima de riesgos de centros comerciales (el problema de la renta variable – cíclico). 176

3. Prima de riesgo del sector hotelero. 177

4. Prima de riesgo de inversión residencial (vivienda en alquiler). 178

5. Prima de riesgo de oficinas (mercado cíclico). 179

6. Prima de riesgos de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos). 180

7. Prima de riesgos de garajes y aparcamientos. 182

TALLER DE TRABAJO 185

Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo-rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías. 185

1. Rentabilidad y riesgo. 186

2. Fondos propios y préstamos. 186

3. Estrategia inversora (mantenimiento o venta). 187
4. Diversificación y ubicación. 187
TALLER DE TRABAJO 193
Inversores inmobiliarios, perfiles de inversión y rentabilidades exigidas. 193
1. Inversores inmobiliarios oportunistas. 193
2. Inversores Inmobiliarios Value Added. 194
3. Inversores Inmobiliarios Core Plus. 194
4. Inversores Inmobiliarios Core. 194
TALLER DE TRABAJO 195
Perfiles de los fondos inmobiliarios en función del riesgo. 195
1. Fondos oportunistas 195
Gestores de deuda, fondos de capital riesgo, fondos para activos distressed 195
2. Fondos Value - Added 195
Fondos de capital privado inmobiliarios que agrupan capital de diferentes inversores 195
3. Fondos Core Plus 195
Patrimonialistas, aseguradoras. 195
4. Fondos Core 196
Family Office, institucionales, fondos soberanos, compañías de seguros, etc. 196
TALLER DE TRABAJO 201
Tipos de fondos inmobiliarios en función del riesgo. 201
1. Core, o nuclear 201
2. Core–plus o Value–Added 201
3. Opportunity / fondos de oportunidad 201
TALLER DE TRABAJO 203
Estrategias de Inversión y perfil de fondos patrimonialistas inmobiliarios. 203
1. Inversión en inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión en CAPEX (capital expenditures). 203
2. Estrategias de Inversión 203
Core y Core Plus 203
Valor Añadido o Value Added 204
Inversores Inmobiliarios Core Plus 204
Inversores Inmobiliarios Core 204
Oportunista 205
TALLER DE TRABAJO 207
Inversión patrimonialista en activos inmobiliarios. 207
Inversión institucional en activos inmobiliarios en España 207
Inversión patrimonialista en inmuebles en España 207
Fondos de inversión inmobiliarios. 207
Sociedades de inversión. 207
Compañías de seguros y fondos de pensiones. 207
TALLER DE TRABAJO 235
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. 235

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. 235
Texto completo de la sentencia. 236

PARTE SEXTA 327

External Property Management. Gestoras de patrimonios inmobilarios. 327

Capítulo 8. El management inmobiliario integral externo por consultorías. Contract Management Inmobiliario. 327

1. Consultores inmobiliarios especializados en la gestión inmobiliaria integral de proyectos inmobiliarios. 327

2. Fases del Contract Management Inmobiliario. 327
1) Análisis de necesidades de operador o inversor. 328
2) Búsqueda del suelo acorde a las necesidades del inversor. 328
3) Estudio de viabilidad económico-financiero de la operación. 328
4) Análisis de la tipología de operación inmobiliaria con aportación de soluciones jurídicas más adecuadas (Presale & LeaseBack, Forward Purchase, etc). 328
5) Optimización del proyecto de implantación. 328
6) Búsqueda de inversor u operador. 328
7) Búsqueda de financiación y definición de estructura óptima de pasivo. 328
8) Consultoría financiera, inmobiliaria y urbanístico preparatoria. 328
9) Project Management Inmobiliario integral (diseño, edificabilidad, ajuste al uso, exigencias del usuario final tipo tecnológico, parámetros operativos, eficiencia energética, etc.. 328
10) Post Project management con Construction Management y seguimiento del planning (informes mensuales). Construcción y gestión de licencias. Controlling, seguimiento y optimización de costes. 328

Capítulo 9. La gestión integral EXTERNA de patrimonios inmobiliarios. 329

1. La gestión integral de patrimonios 329
a. Fase de inversión inmobiliaria (identificación de inmuebles y momento de compra). 329
b. Gestión de la propiedad (administración, arrendamientos, seguros) 329
c. Ejemplo de Programa informático para la gestión integral de inmuebles. 330
Gestión integral de inmuebles 330
1. Estructura de los inmuebles 330
2. Inmovilizado 330
3. Gestión de espacios 330
4. Gestión documental 331
d. Venta del inmueble (búsqueda de compradores y momento de venta) 331

2. Ejemplos de adjudicación pública de contrato de gestión integral de un conjunto de edificios públicos. 331

Capítulo 10. Las gestoras de patrimonios inmobiliarios como modelo de negocio complementario y multifuncional. 333

1. ¿Qué servicios presta una gestora de patrimonios inmobiliarios? 333

2. ¿Qué estructura organizativa tiene una gestora de patrimonios inmobiliarios? 334

3. ¿Qué servicios de valor añadido puede aportar al pequeño promotor? 334
a. Urbanismo y rehabilitación edificatoria. 334
b. Gestión Técnica (edificación y urbanismo). 335

4. Gestión patrimonialista para inversores (diagnóstico inmobiliario y rentabilidad). 336
a. Departamento de Gestión de Patrimonios Inmobiliarios. 336
b. Diagnóstico de carteras inmobiliarias. 336
c. Plan Estratégico inmobiliario. 336

TALLER DE TRABAJO. 337

Dirección de Gestión de Patrimonios Inmobiliarios. El client management. 337

1. Las 4 patas del client management inmobiliario: áreas técnica, comercial, de explotación económica y de atención al cliente. 337

2. Una página web para cada edificio gestionado. 338

3. Diferencias entre la gestión única (gestor de referencia) y la gestión funcional (expertos). 338

Los gestores de grandes patrimonios inmobiliarios. 341

Capítulo 11. Las gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate). 341

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). 341
a. Puesta en valor de inmuebles y adecuación a la demanda actual. 341
b. Gestión de activos inmobiliarios de los vehículos de inversión. 341
c. Proceso para generar mayor rentabilidad inmobiliaria al menor riesgo. 341

2. Capital privado inmobiliario (private equity real estate) 342

3. Niveles en la gestión del capital privado inmobiliario. 342
Gestión de Capital o Gestión de Fondos/ Inversiones 342
Gestión de Activos inmobiliarios. 343
Gestión Inmobiliaria / facility management. 343

4. Estrategias de inversión inmobiliaria de los fondos de capital privado inmobiliario. 343
Core y Core Plus (poco riesgo: ingresos recurrentes de alquileres y baja plusvalía equiparable a la inflación. 343
Valor Añadido o Value Added (riesgo medio: rehabilitar para poner en valor). 344
Oportunista (riesgo alto: desarrollar nichos de mercado inmobiliario potencial). 344

TALLER DE TRABAJO 345

Fases de la gestión de activos inmobiliarios 345

1. Due Diligence del inmueble. 345

2. Gestión de activos inmobiliarios y plan de mitigación de riesgos. 345

3. Publicación de activos inmobiliarios disponibles. 345

4. Comercialización de inmuebles, plan de marketing y estrategias. 346
a. Elaboración del Plan Comercial y Plan de Marketing inmobiliario. 346
Plan comercial 346
Distribución de carteras y objetivos 346
Plan de acciones de Marketing inmobiliario. 346
b. Comercialización de los activos inmobiliarios. 346
Fijación de precios de los activos inmobiliarios. 346
Gestión y seguimiento de activos inmobiliarios. 346

TALLER DE TRABAJO 347

Folletos de presentación de gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate). 347

TALLER DE TRABAJO 397

Los Fondos Inmobiliarios. Reglas generales. 397

TALLER DE TRABAJO. 404

Fondos de inversión inmobiliaria. Fondos de Inversión Inmobiliaria. 404
Valor liquidativo y régimen de suscripciones y reembolsos. 404
Comisiones y gastos. 404
Sociedades de Inversión Inmobiliaria. 404

TALLER DE TRABAJO. 467

Fondos de inversión inmobiliaria. El valor del patrimonio en un fondo de inversión. Valor liquidativo aplicable. 467

CHECK-LIST 470

1. Rotación y gestión de activos inmobiliarios. 470

2. Venta de activos inmobiliarios no estratégicos. 470
Ventajas 470

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. 470
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. 470
Equilibrio adecuado entre la rotación inmobiliaria y la rentabilidad de cada operación. 470

4. El Plan Estratégico inmobiliario debe contemplar la desinversión de activos cumpliendo con el objetivo marcado de rotación de activos maduros. 471

PARTE SÉPTIMA 472

El asset management inmobiliario. 472

Capítulo 12. El asset management inmobiliario. ¿Cómo generar valor en la gestión de inmuebles? 472

1. ¿Qué es el asset management inmobiliario? 472
El asset management inmobiliario o una gestión proactiva de un inmueble puede incrementar notablemente los beneficios de cualquier propietario. 472

2. Diferencias entre el Asset Management inmobiliario y el Property Management. 472
Asset Management inmobiliario 472
Property Management 473

3. Fases del asset management inmobiliario. 474

4. Funciones del asset management inmobiliario. 474
a. Servicios de Gestión de Activos. Identificación y ejecución de oportunidades de creación de valor a través de iniciativas de expansión, renovación y reposicionamiento. 474
b. Vigilancia de la seguridad, la salud y el medio ambiente 474
c. Due diligence inmobiliaria. Investment Strategy and Advisory. Sustainability (due diligence, benchmarking, strategy for the asset, GRESB participation) 475

5. Funciones del Property Management 475
a. Servicios de Operaciones 475
b. Servicios de control de arrendamientos. Administrative Management. 475
c. Servicios de Investigación y Marketing. Research. 475
d. Servicios de Sostenibilidad. Sustainability. 476
Cumplimiento y evaluación de riesgos 476
Análisis de las deficiencias 476
Planes de eficiencia 476
Certificaciones externas como BREEAM en uso, ISO 14001 y OHSAS 18001 476
Estrategia de participación de las partes interesadas 476

Capítulo 13. Rentabilizar el patrimonio inmobiliario. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias. 478

1. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias (variables: impago de rentas, desocupación, depreciación y remodelación). 478

2. Prima de riesgos de centros comerciales (el problema de la renta variable – cíclico). 479

3. Prima de riesgo del sector hotelero. 480
4. Prima de riesgo de inversión residencial (vivienda en alquiler). 481
5. Prima de riesgo de oficinas (mercado cíclico). 481
6. Prima de riesgos de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos). 483
7. Prima de riesgos de garajes y aparcamientos. 484
TALLER DE TRABAJO 486
Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo-rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías. 486
1. Rentabilidad y riesgo. 487
2. Fondos propios y préstamos. 487
3. Estrategia inversora (mantenimiento o venta). 487
4. Diversificación y ubicación. 488
Capítulo 14. Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos). 494
1. La flexibilidad de la inversión indirecta (vehículos inversores interpuestos) 494
2. Inversión inmobiliaria en función de la localización y el desarrollo urbanístico necesario. 495
3. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y el nivel de riesgo. 495
PARTE OCTAVA 498
Los servicers inmobiliarios. 498
Capítulo 15. Los servicers inmobiliarios. 498
1. ¿Qué es un servicer inmobiliario? 498
2. Funciones de los servicers inmobiliarios. 500
3. Servicers inmobiliarios en España. 500
3. Ejemplos de servicers inmobiliarios (Solvia, Altamira, Anticipa, Servihabitat, Anida y Haya). 501
4. El futuro de los servicers inmobiliarios. 502
TALLER DE TRABAJO 504
Caso real. Ejemplo de un servicer inmobiliario y su proceso de cuaderno de venta. 504
1. ¿Por qué surgieron los "servicers inmobiliarios" en lugar de que los bancos utilizasen consultoras inmobiliarias? 504
a. El problema del servicing es un problema de transaccionalidad 504
b. Criterios y prácticas de gestión más modernos e innovadores en el sector inmobiliario. Especialmente los servicios profesionales a empresas. 505
2. Ejemplo de servicer inmobiliario. 505
a. Actividades de un servicer inmobiliario. 506
b. Proceso de venta de un servicer inmobiliario. 507
c. Cuaderno de venta de un servicer inmobiliario. 507
Transformación de Activos 507
Reducción de los activos problemáticos en el ejercicio con una elevada rotación y mejor composición de activos adjudicados. 507
Ventas de activos inmobiliarios. 507
Descripción del negocio. Dirección de Transformación de Activos y Participadas Industriales e Inmobiliarias (DTAP). 508

Reducción continua de los activos problemáticos (riesgos dudosos y activos inmobiliarios adjudicados) hasta la normalización de los saldos. 508
Workout Units bancarias enfocada especificamente a la gestión de activos 508
Estrategia de gestión. 508
Globalidad o visión end-to-end del proceso de transformación inmobiliario. 508
Especialización y segmentación de responsabilidades por procesos y carteras inmobiliarias. 508
Eficiencia de los procesos de gestión en plazos y coste. 508
Multicanalidad y capacidad transaccional. 509
Principales magnitudes del negocio. 509

TALLER DE TRABAJO 515

Dosieres de los principales servicers inmobiliarios. 515
Asset management. Servicios integrales en administración, gestión y mantenimiento de inmuebles. Principalmente carteras inmobiliarias procedentes de la reordenación bancaria. 516
Comercializadores y agentes Red propia y de terceros. 516
Web comercializadora (servicing inmobiliario). 516
Recuperación de préstamos o Loan Servicing (gestión temprana de mora, gestión de pagos y amortización, recuperación de impagados, compras, dación en pago, ejecuciones hipotecarias). 516
Valoración y due diligence inmobiliaria. 516
Análisis de la situación de cada activo inmobiliario y ejecución de planes de reparación o remodelación, preparándolos para el mercado y generando mayor valor a sus activos. 516
Mantenimiento y conservación inmobiliaria (facility services), tanto administrativos como operativos. 516
Alquiler y gestión. 516
Project Management necesarios para el desarrollo de suelo. 516
Venta y gestión de cartera patrimonial. 516
Diseño de carteras de inversión. 516
Compra venta de activos financieros e inmobiliarios. 516
Análisis de carteras hipotecarias y de activos inmobiliarios. 516

PARTE NOVENA 537

CrowdInvesting y Crowdfunding o Inversión Colectiva en inmuebles (financiación e inversión inmobiliaria). 537

Capítulo 16. Crowdfunding. 537

1. El desarrollo del crowdfunding inmobiliario y las plataformas de inversión Crowd. 537

2. Crowdlending y equity crowdfunding en España. 537

3. Concepto de crodwfunding. 538

4. Clases de crodwfunding. 538

5. Crowdlending y Equity Crowdfunding (proyecto de financiación participativa en una página web). 538

TALLER DE TRABAJO 540

Plataformas de crowdinvesting 540

TALLER DE TRABAJO 542

Todo lo que hay que saben antes de invertir en crowdfunding inmobiliarios. 542

1. Plataformas de crowdfunding inmobiliario para captar pequeñas aportaciones de inversores particulares 542

2. ¿Se invierte directamente en un inmueble? 543

3. ¿Qué supone participar en una Sociedad Limitada propietaria de un inmueble? 543

4. La rentabilidad anunciada por las plataformas de crowdfunding inmobiliario. 544

5. ¿Cómo recuperar parte de la inversión? 544

6. Responsabilidad de las plataformas de crowdfunding con el inversor inmobiliario.545

¿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.