



LA INVERSIÓN INMOBILIARIA NO ALCANZA LA RENTABILIDAD ESPERADA



- 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.

28 de junio de 2019

[Inversor inmobiliario](#)

Al igual que ocurrió en 2017, la fortaleza de la demanda ha mantenido la presión a la baja sobre las rentabilidades. Así, las prime yields se mantienen en niveles históricamente bajos en todos los segmentos, desde oficinas, donde se sitúan alrededor del 3,50%, hasta locales en High Street, en torno al 3,25% y el 5,15% en el sector logístico, que ha visto una ligera compresión a la baja de las prime yields en el último trimestre, pasando del 5,25% al 5,15%.

Según datos de CBRE, la inversión inmobiliaria supera los €4.000 millones en el primer semestre a la espera de macro-operaciones en el segundo semestre

2018 fue extraordinario en volumen de inversión por las numerosas operaciones corporativas con grandes portafolios. Sólo en la primera mitad del año pasado se invirtieron €2.900 millones en este tipo de transacciones frente a los €71 millones en la primera mitad de 2019. Excluyendo operaciones corporativas, el volumen de inversión en 2019 sigue en línea con el del año pasado, manteniéndose en niveles elevados. Si se incluyeran dichas transacciones la comparativa interanual reflejaría una caída del 39%. Con la mayor actividad prevista para la segunda mitad del año, con operaciones inmobiliarias de gran envergadura, se espera que el volumen de inversión en 2019 alcance los €11.000 millones.

El sector oficinas es el sector que ha recibido mayor interés en lo que va de año, con un 38% del total invertido. Le sigue el sector Residencial, con un 19% del

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



total y el sector Retail, con el 13%. Las rentabilidades se mantienen en niveles estables e históricamente bajas en todos los sectores.



La inversión inmobiliaria en España ha registrado un volumen de €4.414 millones en el primer semestre de 2019, según datos de CBRE, primera compañía a nivel internacional en consultoría y servicios inmobiliarios.



Esta cifra supone un descenso de la inversión del 39% respecto al mismo periodo de 2018, cuando se alcanzó un volumen de €7.189 millones. "Después de un extraordinario año 2018 en el que se registraron numerosas operaciones corporativas (entre ellas, la compra de Axiare por Colonial o la adquisición de Testa por parte de Blackstone), el mercado ha vuelto en los primeros seis meses de 2019 a niveles más normalizados, aunque continúan reflejando un buen nivel de actividad y un alto interés por parte de inversores, tanto nacionales como internacionales", señala Mikel Marco-Gardoqui, Consejero Director de Capital Markets CBRE España.

De entre las operaciones más destacadas del trimestre encontramos la compra por parte de Zurich de la cartera Ilunion por cerca de €164 millones, la adquisición por parte de Azora de siete hoteles a MedPlaya por un importe en torno a los €160 millones y la compra de la Torre Diagonal 00, sede de Telefónica en Barcelona, por parte de Grupo Emperador.

En los primeros seis meses de 2019 las operaciones corporativas de gran volumen han llegado a suponer solo €71 millones. En este sentido, sin tener en cuenta las operaciones corporativas, el volumen de inversión en la primera mitad del ejercicio es de €4.343 millones, un 1% más que en el mismo periodo de 2018.

La inversión del primer semestre estuvo marcada por el alto interés en el producto de oficinas, que representó el 38% de la total inversión con un volumen captado de €1.672 millones. "La buena marcha del mercado de alquiler de oficinas, tanto en Madrid como en Barcelona, junto con las expectativas en el crecimiento de las rentas, viene despertando desde hace tiempo el interés por inversores de todo perfil, del Core y Core+, que se centran en inversiones más seguras con rentabilidades más bajas, a inversores Value Add, cuya actividad se está centrando sobre todo en la compra de edificios a rehabilitar", asegura Marco-Gardoqui.

Tras el de oficinas, el sector residencial fue el que más volumen de inversión atrajo, con un 19% de volumen total durante el primer semestre con un total de €847 millones invertidos. El sector del Retail alcanzó los €577 millones durante los primeros seis meses del año (lo que supone un retroceso del 69% interanual incluyendo operaciones corporativas y del 66% al excluirlas), un 13% del total. "En base a las operaciones actualmente en marcha, está previsto que durante la segunda mitad del año las cifras del sector de Retail mejoren, tanto por la parte de High Street como por la de Centros Comerciales", afirma Lola Martínez Brioso, Directora de Research de CBRE España.



El sector hotelero también ha descendido en comparación con el año anterior, tras registrar varios ejercicios excepcionales. Por último, la inversión en industrial y logístico alcanzó los €394 millones, 9% del total, sector en el que existe un enorme interés, pero hay escasez de oferta. La inversión en rentabilidad registrada en otros sectores asciende €114 millones de euros entre enero y junio, un 3% del total.

Tanto los inversores nacionales como los internacionales continúan considerando a España como un mercado atractivo en el que invertir y siguen mostrando interés por todo tipo de activos. Los inversores nacionales, que representan el 36% del volumen total invertido, han dirigido su inversión al sector hotelero (€442 millones), donde destaca la compra de siete hoteles por parte de Azora, y al sector de oficinas (€332 millones), donde destaca la socimi Árima con la operación de compra de dos edificios en Madrid durante el primer trimestre del año por casi €63 millones.

Como viene siendo habitual, entre los inversores internacionales los protagonistas han sido Estados Unidos, con un 25% del total volumen de inversión, Suiza (11%) y Reino Unido (9%).

En 2018 las Socimis españolas englobaron el 25% de la inversión inmobiliaria, sin embargo, este año su protagonismo está siendo menor y han intervenido en el 11% del volumen invertido en lo que va de año. "Tras varios años de haber ido engordando su cartera de activos, recientemente las Socimis se están concentrando más en la gestión y puesta en valor de sus portfolios que en la adquisición de más volumen empresarial", explica Martínez Brioso.

Al igual que ocurrió en 2017, la fortaleza de la demanda ha mantenido la presión a la baja sobre las rentabilidades. Así, las prime yields se mantienen en niveles históricamente bajos en todos los segmentos, desde oficinas, donde se sitúan alrededor del 3,50%, hasta locales en High Street, en torno al 3,25% y el 5,15% en el sector logístico, que ha visto una ligera compresión a la baja de las prime yields en el último trimestre, pasando del 5,25% al 5,15%.



Según datos de CBRE

La inversión inmobiliaria supera los €4.000 millones en el primer semestre a la espera de macrooperaciones en el segundo semestre

- **2018 fue extraordinario en volumen de inversión por las numerosas operaciones corporativas con grandes portfolios. Sólo en la primera mitad del año pasado se invirtieron €2.900 millones en este tipo de transacciones frente a los €71 millones en la primera mitad de 2019.**
- **Excluyendo operaciones corporativas, el volumen de inversión en 2019 sigue en línea con el del año pasado, manteniéndose en niveles elevados. Si se incluyeran dichas transacciones la comparativa interanual reflejaría una caída del 39%.**
- **Con la mayor actividad prevista para la segunda mitad del año, con operaciones inmobiliarias de gran envergadura, se espera que el volumen de inversión en 2019 alcance los €11.000 millones.**
- **El sector oficinas es el sector que ha recibido mayor interés en lo que va de año, con un 38% del total invertido. Le sigue el sector Residencial, con un 19% del total y el sector Retail, con el 13%.**
- **Las rentabilidades se mantienen en niveles estables e históricamente bajas en todos los sectores.**

Madrid, 28 de junio de 2019 – La inversión inmobiliaria en España ha registrado un volumen de €4.414 millones¹ en el primer semestre de 2019, según datos de CBRE, primera compañía a nivel internacional en consultoría y servicios inmobiliarios.

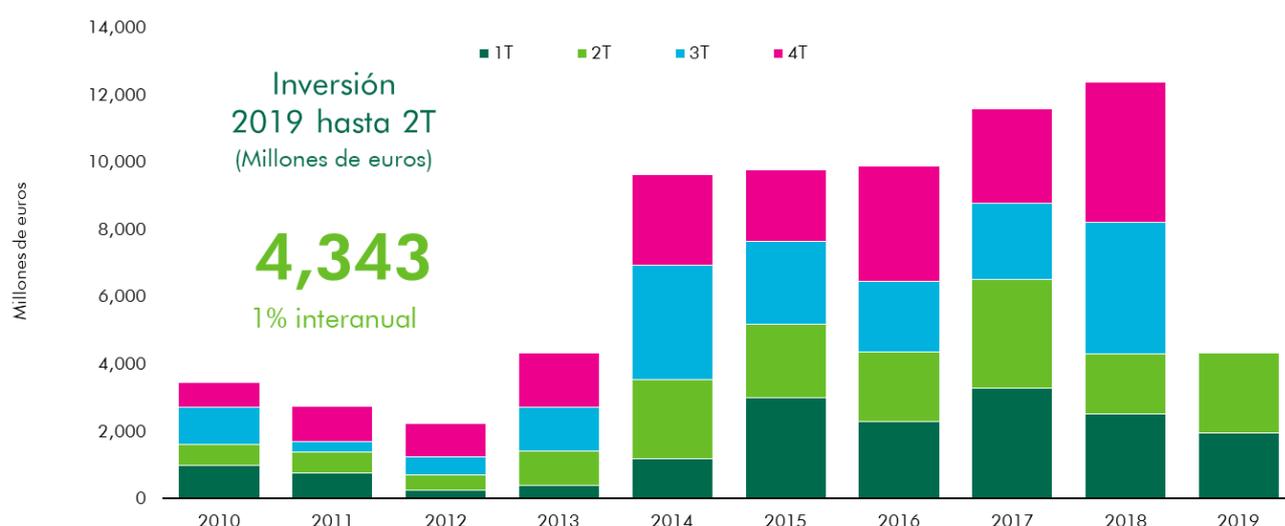
Esta cifra supone un descenso de la inversión del 39% respecto al mismo periodo de 2018, cuando se alcanzó un volumen de €7.189 millones. “Después de un extraordinario año 2018 en el que se registraron numerosas operaciones corporativas (entre ellas, la compra de Axiare por Colonial o la adquisición de Testa por parte de Blackstone), el mercado ha vuelto en los primeros seis meses de 2019 a niveles más normalizados, aunque continúan reflejando un buen nivel de actividad y un alto interés por parte de inversores, tanto nacionales como internacionales”, señala Mikel Marco-Gardoqui, Consejero Director de Capital Markets CBRE España.

¹ Datos provisionales

De entre las operaciones más destacadas del trimestre encontramos la compra por parte de Zurich de la cartera Ilunion por cerca de €164 millones, la adquisición por parte de Azora de siete hoteles a MedPlaya por un importe en torno a los €160 millones y la compra de la Torre Diagonal 00, sede de Telefónica en Barcelona, por parte de Grupo Emperador.

En los primeros seis meses de 2019 las operaciones corporativas de gran volumen han llegado a suponer solo €71 millones. En este sentido, sin tener en cuenta las operaciones corporativas, el volumen de inversión² en la primera mitad del ejercicio es de €4.343 millones, un 1% más que en el mismo periodo de 2018.

Gráfico 1: volumen de inversión en España por trimestre (excluyendo operaciones corporativas)



Fuente: CBRE Research

Evolución del volumen de inversión inmobiliaria en 1S19 por sector

Sector	% SOBRE EL TOTAL	VARIACIÓN RESPECTO AL 1S 2018	VARIACIÓN RESPECTO AL 1S 2018 (SIN CORPORATIVAS)
Oficinas	38%	-17%	201%
Residencial	19%	-38%	94%
Retail	13%	-69%	-66%
Hotel	12%	-49%	-49%
Industrial	9%	-45%	6%
Sectores alternativos	3%	-9%	-57%

² Datos provisionales



Other 6%

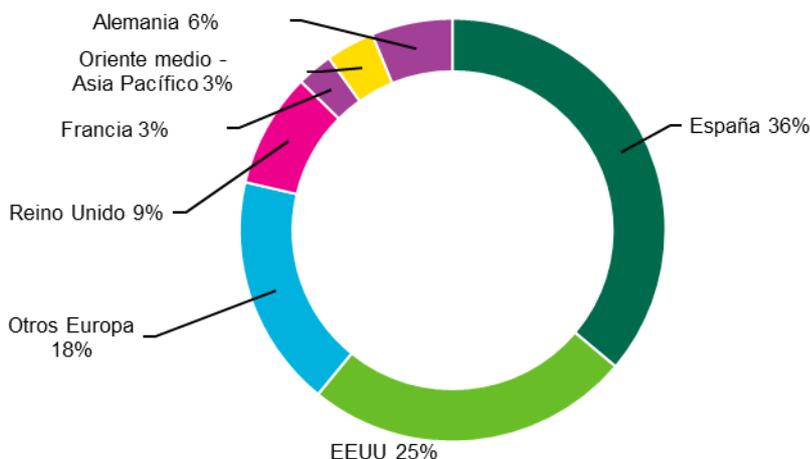
La inversión del primer semestre estuvo marcada por el alto interés en el producto de oficinas, que representó el 38% de la total inversión con un volumen captado de €1.672 millones³. “La buena marcha del mercado de alquiler de oficinas, tanto en Madrid como en Barcelona, junto con las expectativas en el crecimiento de las rentas, viene despertando desde hace tiempo el interés por inversores de todo perfil, del Core y Core+, que se centran en inversiones más seguras con rentabilidades más bajas, a inversores Value Add, cuya actividad se está centrando sobre todo en la compra de edificios a rehabilitar”, asegura Marco-Gardoqui.

Tras el de oficinas, el sector residencial fue el que más volumen de inversión atrajo, con un 19% de volumen total durante el primer semestre con un total de €847 millones invertidos⁴. El sector del Retail alcanzó los €577 millones durante los primeros seis meses del año (lo que supone un retroceso del 69% interanual incluyendo operaciones corporativas y del 66% al excluirlas), un 13% del total. “En base a las operaciones actualmente en marcha, está previsto que durante la segunda mitad del año las cifras del sector de Retail mejoren, tanto por la parte de High Street como por la de Centros Comerciales”, afirma Lola Martínez Brioso, Directora de Research de CBRE España.

El sector hotelero también ha descendido en comparación con el año anterior, tras registrar varios ejercicios excepcionales. Por último, la inversión en industrial y logístico alcanzó los €394 millones, 9% del total, sector en el que existe un enorme interés, pero hay escasez de oferta. La inversión en rentabilidad registrada en otros sectores asciende €114 millones de euros entre enero y junio, un 3% del total.

Evolución del volumen de inversión inmobiliaria por origen del comprador

Gráfico 2: distribución de la inversión inmobiliaria por origen del comprador (primer semestre de 2019)



³ Datos provisionales

⁴ Datos provisionales



Nota de Prensa



Fuente: CBRE Research

Tanto los inversores nacionales como los internacionales continúan considerando a España como un mercado atractivo en el que invertir y siguen mostrando interés por todo tipo de activos. Los inversores nacionales, que representan el 36% del volumen total invertido, han dirigido su inversión al sector hotelero (€442 millones), donde destaca la compra de siete hoteles por parte de Azora, y al sector de oficinas (€332 millones), donde destaca la socimi Árima con la operación de compra de dos edificios en Madrid durante el primer trimestre del año por casi €63 millones.

Como viene siendo habitual, entre los inversores internacionales los protagonistas han sido Estados Unidos, con un 25% del total volumen de inversión, Suiza (11%) y Reino Unido (9%).

En 2018 las Socimis españolas englobaron el 25% de la inversión inmobiliaria, sin embargo, este año su protagonismo está siendo menor y han intervenido en el 11% del volumen invertido en lo que va de año. “Tras varios años de haber ido engordando su cartera de activos, recientemente las Socimis se están concentrando más en la gestión y puesta en valor de sus portafolios que en la adquisición de más volumen empresarial”, explica Martínez Bioso.

Al igual que ocurrió en 2017, la fortaleza de la demanda ha mantenido la presión a la baja sobre las rentabilidades. Así, las *prime yields* se mantienen en niveles históricamente bajos en todos los segmentos, desde oficinas, donde se sitúan alrededor del 3,50%, hasta locales en High Street, en torno al 3,25% y el 5,15% en el sector logístico, que ha visto una ligera compresión a la baja de las *prime yields* en el último trimestre, pasando del 5,25% al 5,15%.

También puedes seguirnos en:



Acerca de CBRE:

CBRE, con sede central en Los Ángeles, es la compañía de consultoría y servicios inmobiliarios líder a nivel internacional. Cuenta con más de 90.000 profesionales en más de 480 oficinas en todo el mundo (excluyendo filiales). En España está presente desde 1973, donde ofrece servicios inmobiliarios a través de 9 oficinas (Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Alicante, Málaga, Sevilla, Zaragoza y Palma de Mallorca).

Los servicios de CBRE se prestan desde los siguientes departamentos: A&T Industrial, A&T Oficinas, Asset Management, Building Consultancy, Corporate Finance, Cross Border, Debt Advisory, Fondos de Inversión, Global Corporate Services, Hoteles, Inversiones Institucionales, Patrimonios Privados, Residencial, Retail, y Valoraciones. En 2019 CBRE ha sido incluida, por séptimo año consecutivo, en la lista Fortune de las Compañías Más Admiradas del Mundo. Más información en www.cbre.com y www.cbre.es

CBRE es socio fundador de ACI, Asociación de Consultoras Inmobiliarias.



Nota de Prensa





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. <i>Transparencia</i> de la bolsa vs valoraciones inmobiliarias.	16
b. <i>Liquidez</i> de la bolsa vs iliquidez de los activos inmobiliarios.	17
c. <i>Costes de transacción</i> más costosos en las ventas inmobiliarias.	17
d. <i>Costes de gestión de activos (asset management)</i>	18
e. <i>Rentabilidad</i> bolsa vs rentabilidad inmobiliaria.	18
f. <i>Volatilidad</i>	18
2. ¿Por qué invertir en inmobiliario?	18
a. <i>Diversificación del riesgo.</i>	18
b. <i>Rentas recurrentes.</i>	19
c. <i>Apreciación.</i>	19
d. <i>Inflación.</i>	19
e. <i>Financiación.</i>	19
f. <i>Gestión del activo (asset management).</i>	19
3. Adquisición directa o indirecta de inmuebles.	20
a. <i>Vehículos de inversión inmobiliaria.</i>	20
b. <i>Tenencia directa de bienes inmobiliarios</i>	20
c. <i>Adquisición de acciones de empresas inmobiliarias cotizadas</i>	20
d. <i>Vehículos de inversión colectiva</i>	21
<i>Fondos inmobiliarios</i>	21
<i>Fondos mobiliarios del sector inmobiliario.</i>	21
<i>Real estate investment trusts (REIT) y SOCIMIs</i>	22
<i>Productos derivados (property derivative) del sector inmobiliario basados en índices.</i>	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?	24
Ascensor	24
Garaje	24
Ruidos	24
Número de habitaciones	24
Superficie. Metros cuadrados (útiles vs construidos)	25
Precaución con los metros de terrazas y armarios empotrados.	25
Distribución	25
Los metros de pasillo	26
Orientación	26
Fachada exterior	26
Ventanas	27
Puertas	27
Antigüedad de los edificios.	27
Viviendas a reformar	27
Certificado energético	28
2. Lo que debe saber de los agentes y portales inmobiliarios si quiere invertir en inmuebles para alquilar.	29



a. Al acabar la visita: me quedo porque ahora mismo viene un cliente muy interesado en el piso.	29
b. Ver el número de favoritos en los portales inmobiliarios.	29
c. El tiempo que lleva en venta. La referencia de los portales de internet.	29
TALLER DE TRABAJO	31
Casos prácticos para el pequeño inversor inmobiliario. Ventajas y desventajas de invertir en inmuebles para alquilar.	31
1. Desventajas de invertir en inmuebles para alquilar	31
a. Lleva tiempo recuperar la inversión. El inmueble no tiene liquidez inmediata.	31
b. Recuperación de la inversión. Ej. 120.000 € en comprar una vivienda. 600 €. 17 años en recuperar la inversión.	31
c. Dificultades para alquilar con garantías. No se gana y se gasta (impuestos, comunidad, etc.)	31
2. Ventajas de invertir en inmuebles para alquilar	31
a. Alquilar es más fácil que vender y es más rápido.	31
b. Ingresos regulares.	32
TALLER DE TRABAJO	33
Caso práctico. ¿Cómo se calcula la rentabilidad de un alquiler?	33
1. La fórmula que no falla.	33
2. ¿Qué rentabilidad es adecuada?	33
3. Ejemplos de rentabilidades por alquiler.	34
a. Rentabilidad de la vivienda	34
b. Rentabilidad de los locales comerciales	34
c. Rentabilidad de las oficinas	34
d. Rentabilidad de los garajes	35
TALLER DE TRABAJO	36
Incentivos a la inversión inmobiliaria: inversión inmobiliaria a cambio de nacionalidad.	36
1. Visado de residencia para inversores. La inversión inmobiliaria a cambio de la nacionalidad española (GOLDEN VISA).	36
2. Autorización de residencia para inversores	37
TALLER DE TRABAJO	44
La vía mixta del alquiler garantizado o lease back inmobiliario para particulares.	44
La vía mixta para propietarios: cobrar una cantidad a la firma del contrato de venta más unas rentas mensuales.	44
PARTE SEGUNDA	45
Fiscalidad del alquiler por inversores inmobiliarios.	45
Capítulo 2. Impuesto de la renta de las personas físicas. IRPF.	45
1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)	45
2. Rendimientos del capital inmobiliario	45
a. Cómputo de los rendimientos íntegros	46
b. Gastos deducibles	46
3. Imputación de rentas inmobiliarias.	47
4. Reducciones	48
TALLER DE TRABAJO	49
Gastos deducibles y no deducibles en el IRPF por el alquiler de vivienda.	49



1. Gastos deducibles	49
a. Intereses y demás gastos de financiación	49
b. Conservación y reparación	50
c. Tributos y recargos no estatales	50
d. Saldos de dudoso cobro	51
e. Cantidades destinadas a la amortización del inmueble.	51
f. Compensación para contratos de arrendamiento anteriores a 9 de mayo de 1985	52
2. Gastos no deducibles	53
TALLER DE TRABAJO	54
¿Cómo declarar los ingresos del alquiler turístico?	54
1. ¿Qué es una vivienda vacacional a efectos fiscales?	54
2. Impedimentos para desgravaciones por vivienda habitual.	54
3. Las deducciones para el período en que la vivienda vacacional está alquilada.	54
4. ¿Cómo declarar los días alquilados?	55
5. ¿Cómo declarar por los días que no ha estado alquilada?	55
6. Inspecciones y declaraciones paralelas por no declaración de las viviendas vacacionales.	55
TALLER DE TRABAJO	56
¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"?	56
1. ¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"?	56
2. ¿Cómo se determina el rendimiento neto del capital inmobiliario?	56
3. ¿Qué gastos son deducibles?	57
4. ¿Qué reducciones son aplicables a los rendimientos netos?	57
a. Reducción general	57
b. Reducción especial	58
5. Las retenciones en los rendimientos de capital inmobiliario	58
6. Dación en pago.	58
TALLER DE TRABAJO	62
Rendimientos inmobiliarios en el IRPF. Casos prácticos.	62
1. Arrendamiento de inmueble como rendimiento del capital inmobiliario	62
2. Subarrendamiento	63
3. Arrendamiento de negocios o minas	63
4. Indemnización por resolución anticipada del contrato de arrendamiento	63
5. Inmueble con uso o destino simultáneo en el mismo periodo (arrendado y a disposición de sus titulares)	63
6. El arrendamiento de elementos comunes de un edificio	64
TALLER DE TRABAJO	65
Fiscalidad de las SOCIMIs	65
1. Régimen fiscal especial aplicable a las SOCIMIs en el Impuesto sobre Sociedades ("IS").	65
2. Fiscalidad de los inversores en acciones de las SOCIMIs.	67
a. Imposición directa sobre los rendimientos generados por la tenencia de las acciones de las SOCIMIs	67



(i) Inversor sujeto pasivo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ("IRPF")	67
(ii) Inversor sujeto pasivo del IS o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes ("IRNR") con establecimiento permanente ("EP")	68
(iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP	68
b. Imposición directa sobre las rentas generadas por la transmisión de las acciones de las SOCIMIs.	69
(i) Inversor sujeto pasivo del IRPF.	69
(ii) Inversor sujeto pasivo del IS y del IRNR con EP	70
(iii) Inversor sujeto pasivo del IRNR sin EP	70
3. Imposición sobre el patrimonio ("IP")	71
4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones ("ISD")	72
5. Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de las acciones de las SOCIMIs	73
PARTE TERCERA	74
Inversión inmobiliaria a través de sociedades interpuestas.	74
Capítulo 3. La entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles y de alquiler de inmuebles.	74
1. El concepto de entidad patrimonial en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.	74
¿Qué es una sociedad patrimonial?	75
a. Concepto de entidad patrimonial.	75
b. Definición del concepto de actividad económica y el concepto de entidad patrimonial.	76
2. Requisitos de una sociedad patrimonial	77
3. Clases y ejemplos de sociedades patrimoniales	78
a. Entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles.	78
b. Entidad patrimonial de alquiler de inmuebles, sin personal empleado con contrato laboral y jornada completa.	78
c. Entidad patrimonial de tenencia de valores	78
d. Entidad NO patrimonial de alquiler de inmuebles	78
e. Entidad NO patrimonial que posee participaciones en capital de otras sociedades.	79
f. Entidad NO patrimonial que posee participaciones en el capital social de otras sociedades (grupo de empresas).	79
4. Ventajas y desventajas de una sociedad patrimonial inmobiliaria.	79
a. Ventajas	80
Si el inmueble no genera rendimiento y no hay autoalquiler. Ahorro de la imputación por renta inmobiliaria de segundas residencias en el IRPF.	80
Renuncia a la exención del IVA en caso de compras de inmuebles de segunda transmisión.	80
b. Desventajas	80
Contratar a un empleado a tiempo completo.	80
No son aplicables los incentivos fiscales de las entidades de reducida dimensión (ERD)	80
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.	80
No se aplican las reducciones por ingresos por arrendamiento previstos en el IRPF.	80
5. El caso de la actividad económica en el arrendamiento de inmuebles.	81
TALLER DE TRABAJO	83
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).	83
TALLER DE TRABAJO	85



Ejemplos de entidades patrimoniales y no patrimoniales	85
Entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles.	85
Entidad patrimonial de alquiler de inmuebles, sin organización mínima.	85
Entidad no patrimonial de alquiler de inmuebles.	85
Sociedad que posee exclusivamente inmuebles que alquila, con medios personales.	85
Sociedad de alquiler de inmuebles en un grupo de sociedades.	85
Entidad patrimonial de mera tenencia de valores.	85
Capítulo 4. Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas.	87
Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.	87
1. Requisitos principales del régimen.	88
2. Caso práctico. Ejemplo de rentabilidad.	89
3. Régimen legal. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del impuesto sobre sociedades.	89
Entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda	89
Ámbito de aplicación.	89
Bonificaciones.	91
TALLER DE TRABAJO	93
Régimen especial del Impuesto sobre Sociedades para empresas dedicadas al arrendamiento de viviendas.	93
1. Hasta una bonificación del 85% en la cuota del impuesto de sociedades, es decir, tributación a un tipo efectivo del 3,75%.	93
2. Requisitos en la constitución y comunicación a la Agencia Tributaria.	93
3. Requisitos de contabilidad separada por cada vivienda.	93
4. Requisitos en el número de viviendas en alquiler y plazos de alquiler.	94
PARTE CUARTA	96
Los 'family office' inmobiliarios.	96
Capítulo 5. Los 'family office' inmobiliarios.	96
TALLER DE TRABAJO	96
Los 'family office' inmobiliarios. Ejemplo de sociedad patrimonial especializada en inmuebles en renta.	96
TALLER DE TRABAJO	101
Esquemas de Family Office. Compañía privada que gestiona las inversiones (en este caso, inmobiliarias) de una familia.	101
TALLER DE TRABAJO	116
Esquema de 'family office' inmobiliario.	116
1. Concepto de family office.	116
2. Objetivo de un family office inmobiliario.	117
a. Protección del patrimonio.	117
Planificación sucesoria	117
Mejora de costes de gestión.	117
Profesionalización	117
Especialización	117
Implementación y optimización de la estructura patrimonial.	117
b. Gestión del Patrimonio inmobiliario.	117
Selecciones de gestores profesionales.	117



Inversión en activos inmobiliarios. _____	117
Definición del perfil de riesgo. _____	117
3. Clases de family offices inmobiliarios. _____	118
4. Estructuras y organigramas. _____	121
5. Gestión de carteras. _____	122
6. Financiación de las family offices inmobiliarias. _____	126
7. Servicios inmobiliarios de una family office inmobiliario y ejemplos en edificios. _____	127
TALLER DE TRABAJO _____	137
Ejemplos de family offices en España. _____	150
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. _____	
PARTE QUINTA _____	169
Rentabilizar el patrimonio inmobiliario. _____	169
Capítulo 6. Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos). _____	169
1. La flexibilidad de la inversión indirecta (vehículos inversores interpuestos) _____	169
2. Inversión inmobiliaria en función de la localización y el desarrollo urbanístico necesario. _____	170
3. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y el nivel de riesgo. _____	170
TALLER DE TRABAJO _____	173
¿Cómo invertir en bienes inmuebles? _____	173
1. Comprar el inmueble o las acciones de la sociedad propietaria del inmueble. _____	173
a. Adquisición directa o indirecta (por sociedad interpuesta) del inmueble. _____	173
b. Precauciones cuando una sociedad cotiza en bolsa. _____	173
c. La venta de las subsidiarias propietarias del inmueble. La cadena de subsidiarias hasta llegar a la propiedad del inmueble. Artículo 314 de la Ley del Mercado de Valores. _____	174
d. SPV <Special Purpose Vehicle (SPV) (Sociedad vehículo) o aportación del inmueble a la Joint Venture (sociedad conjunta entre inversor y promotor inmobiliario). _____	175
e. Forward Purchase y Forward Funding _____	175
2. El proceso de inversión en bienes inmuebles en las transacciones de fusión y adquisición (M&A). _____	175
a. Carta de intenciones (letter of intent - LoI) _____	175
b. Memorandos de entendimiento (memorandum of understanding MoU) o protocolo de acuerdo (Heads of Terms (HoT)). _____	176
c. Acuerdos de confidencialidad (Non Disclosure Agreement. NDA). _____	176
d. Data Room (acopio de información). Documento de preguntas y respuestas (Q&A). _____	176
e. Due Diligence inmobiliaria. _____	176
f. Oferta NO vinculante (Non-Binding. Offer - NBO) _____	177
Objeto _____	178
Perfil del comprador _____	178
Estructura de la Operación _____	178
Valoración de la sociedad objeto de adquisición _____	178
Condiciones de la oferta _____	178
Asunción de la oferta _____	179
Exclusividad _____	179
Confidencialidad _____	179



Período de validez de la oferta _____	179
Disposiciones vinculantes _____	179
Fuero _____	179
Costes y gastos _____	179
g. Oferta vinculante (binding offer BO). _____	180
h. Declaraciones y garantías (Representations and warranties ("R&W")) _____	181
TALLER DE TRABAJO _____	183
La inversión inmobiliaria de las aseguradoras. _____	183
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. 183	
Capítulo 7. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias. _____	186
1. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias (variables: impago de rentas, desocupación, depreciación y remodelación). _____	186
2. Prima de riesgos de centros comerciales (el problema de la renta variable – cíclico). _____	187
3. Prima de riesgo del sector hotelero. _____	188
4. Prima de riesgo de inversión residencial (vivienda en alquiler). _____	189
5. Prima de riesgo de oficinas (mercado cíclico). _____	190
6. Prima de riesgos de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos). _____	191
7. Prima de riesgos de garajes y aparcamientos. _____	193
TALLER DE TRABAJO _____	196
Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo-rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías. _____	196
1. Rentabilidad y riesgo. _____	197
2. Fondos propios y préstamos. _____	197
3. Estrategia inversora (mantenimiento o venta). _____	198
4. Diversificación y ubicación. _____	198
TALLER DE TRABAJO _____	204
Inversores inmobiliarios, perfiles de inversión y rentabilidades exigidas. _____	204
1. Inversores inmobiliarios oportunistas. _____	204
2. Inversores Inmobiliarios Value Added. _____	205
3. Inversores Inmobiliarios Core Plus. _____	205
4. Inversores Inmobiliarios Core. _____	205
TALLER DE TRABAJO _____	206
Perfiles de los fondos inmobiliarios en función del riesgo. _____	206
1. Fondos oportunistas _____	206
Gestores de deuda, fondos de capital riesgo, fondos para activos distressed _____	206
2. Fondos Value - Added _____	206
Fondos de capital privado inmobiliarios que agrupan capital de diferentes inversores _____	206
3. Fondos Core Plus _____	206
Patrimonialistas, aseguradoras. _____	206
4. Fondos Core _____	207



Family Office, institucionales, fondos soberanos, compañías de seguros, etc. _____	207
TALLER DE TRABAJO _____	212
Tipos de fondos inmobiliarios en función del riesgo. _____	212
1. Core, o nuclear _____	212
2. Core-plus o Value-Added _____	212
3. Opportunity / fondos de oportunidad _____	212
TALLER DE TRABAJO _____	214
Estrategias de Inversión y perfil de fondos patrimonialistas inmobiliarios. _____	214
1. Inversión en inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión en CAPEX (capital expenditures). _____	214
2. Estrategias de Inversión _____	214
Core y Core Plus _____	214
Valor Añadido o Value Added _____	215
Inversores Inmobiliarios Core Plus _____	215
Inversores Inmobiliarios Core _____	215
Oportunista _____	216
TALLER DE TRABAJO _____	218
Inversión patrimonialista en activos inmobiliarios. _____	218
Inversión institucional en activos inmobiliarios en España _____	218
Inversión patrimonialista en inmuebles en España _____	218
Fondos de inversión inmobiliarios. _____	218
Sociedades de inversión. _____	218
Compañías de seguros y fondos de pensiones. _____	218
TALLER DE TRABAJO _____	246
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. _____	246
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. _____	246
Texto completo de la sentencia. _____	247
PARTE SEXTA _____	338
External Property Management. Gestoras de patrimonios inmobiliarios. _____	338
Capítulo 8. El management inmobiliario integral externo por consultorías. Contract Management Inmobiliario. _____	338
1. Consultores inmobiliarios especializados en la gestión inmobiliaria integral de proyectos inmobiliarios. _____	338
2. Fases del Contract Management Inmobiliario. _____	338
1) Análisis de necesidades de operador o inversor. _____	339
2) Búsqueda del suelo acorde a las necesidades del inversor. _____	339
3) Estudio de viabilidad económico-financiero de la operación. _____	339
4) Análisis de la tipología de operación inmobiliaria con aportación de soluciones jurídicas más adecuadas (Presale & LeaseBack, Forward Purchase, etc). _____	339
5) Optimización del proyecto de implantación. _____	339
6) Búsqueda de inversor u operador. _____	339
7) Búsqueda de financiación y definición de estructura óptima de pasivo. _____	339
8) Consultoría financiera, inmobiliaria y urbanístico preparatoria. _____	339
9) Project Management Inmobiliario integral (diseño, edificabilidad, ajuste al uso, exigencias del usuario final tipo tecnológico, parámetros operativos, eficiencia energética, etc.. _____	339
10) Post Project management con Construction Management y seguimiento del planning _____	



(informes mensuales). Construcción y gestión de licencias. Controlling, seguimiento y optimización de costes. _____ 339

Capítulo 9. La gestión integral EXTERNA de patrimonios inmobiliarios. _____ 340

1. La gestión integral de patrimonios _____ 340
 - a. Fase de inversión inmobiliaria (identificación de inmuebles y momento de compra). _____ 340
 - b. Gestión de la propiedad (administración, arrendamientos, seguros) _____ 340
 - c. Ejemplo de Programa informático para la gestión integral de inmuebles. _____ 341
 - Gestión integral de inmuebles _____ 341
 1. Estructura de los inmuebles _____ 341
 2. Inmovilizado _____ 341
 3. Gestión de espacios _____ 341
 4. Gestión documental _____ 342
 - d. Venta del inmueble (búsqueda de compradores y momento de venta) _____ 342
2. Ejemplos de adjudicación pública de contrato de gestión integral de un conjunto de edificios públicos. _____ 342

Capítulo 10. Las gestoras de patrimonios inmobiliarios como modelo de negocio complementario y multifuncional. _____ 344

1. ¿Qué servicios presta una gestora de patrimonios inmobiliarios? _____ 344
2. ¿Qué estructura organizativa tiene una gestora de patrimonios inmobiliarios? _____ 345
3. ¿Qué servicios de valor añadido puede aportar al pequeño promotor? _____ 345
 - a. Urbanismo y rehabilitación edificatoria. _____ 345
 - b. Gestión Técnica (edificación y urbanismo). _____ 346
4. Gestión patrimonialista para inversores (diagnóstico inmobiliario y rentabilidad). _____ 347
 - a. Departamento de Gestión de Patrimonios Inmobiliarios. _____ 347
 - b. Diagnóstico de carteras inmobiliarias. _____ 347
 - c. Plan Estratégico inmobiliario. _____ 347

TALLER DE TRABAJO. _____ 348

- Dirección de Gestión de Patrimonios Inmobiliarios. El client management. _____ 348**
1. Las 4 patas del client management inmobiliario: áreas técnica, comercial, de explotación económica y de atención al cliente. _____ 348
 2. Una página web para cada edificio gestionado. _____ 349
 3. Diferencias entre la gestión única (gestor de referencia) y la gestión funcional (expertos). _____ 349
- Los gestores de grandes patrimonios inmobiliarios. _____ 352

Capítulo 11. Las gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate). _____ 352

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). _____ 352
 - a. Puesta en valor de inmuebles y adecuación a la demanda actual. _____ 352
 - b. Gestión de activos inmobiliarios de los vehículos de inversión. _____ 352
 - c. Proceso para generar mayor rentabilidad inmobiliaria al menor riesgo. _____ 352
2. Capital privado inmobiliario (private equity real estate) _____ 353
3. Niveles en la gestión del capital privado inmobiliario. _____ 353
 - Gestión de Capital o Gestión de Fondos/ Inversiones _____ 353
 - Gestión de Activos inmobiliarios. _____ 354
 - Gestión Inmobiliaria / facility management. _____ 354
4. Estrategias de inversión inmobiliaria de los fondos de capital privado inmobiliario. _____ 354



Core y Core Plus (poco riesgo: ingresos recurrentes de alquileres y baja plusvalía equiparable a la inflación). _____	354
Valor Añadido o Value Added (riesgo medio: rehabilitar para poner en valor). _____	355
Oportunista (riesgo alto: desarrollar nichos de mercado inmobiliario potencial). _____	355
TALLER DE TRABAJO _____	356
Fases de la gestión de activos inmobiliarios _____	356
1. Due Diligence del inmueble. _____	356
2. Gestión de activos inmobiliarios y plan de mitigación de riesgos. _____	356
3. Publicación de activos inmobiliarios disponibles. _____	356
4. Comercialización de inmuebles, plan de marketing y estrategias. _____	357
a. Elaboración del Plan Comercial y Plan de Marketing inmobiliario. _____	357
Plan comercial _____	357
Distribución de carteras y objetivos _____	357
Plan de acciones de Marketing inmobiliario. _____	357
b. Comercialización de los activos inmobiliarios. _____	357
Fijación de precios de los activos inmobiliarios. _____	357
Gestión y seguimiento de activos inmobiliarios. _____	357
TALLER DE TRABAJO _____	358
Folletos de presentación de gestoras independientes de capital privado inmobiliario (private equity real estate). _____	358
TALLER DE TRABAJO _____	408
Los Fondos Inmobiliarios. Reglas generales. _____	408
TALLER DE TRABAJO. _____	415
Fondos de inversión inmobiliaria. Fondos de Inversión Inmobiliaria. _____	415
Valor liquidativo y régimen de suscripciones y reembolsos. _____	415
Comisiones y gastos. _____	415
Sociedades de Inversión Inmobiliaria. _____	415
TALLER DE TRABAJO. _____	478
Fondos de inversión inmobiliaria. El valor del patrimonio en un fondo de inversión. Valor liquidativo aplicable. _____	478
CHECK-LIST _____	481
1. Rotación y gestión de activos inmobiliarios. _____	481
2. Venta de activos inmobiliarios no estratégicos. _____	481
Ventajas _____	481
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. _____	481
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. _____	481
Equilibrio adecuado entre la rotación inmobiliaria y la rentabilidad de cada operación. _____	481
4. El Plan Estratégico inmobiliario debe contemplar la desinversión de activos cumpliendo con el objetivo marcado de rotación de activos maduros. _____	482
PARTE SÉPTIMA _____	483
El asset management inmobiliario. _____	483
Capítulo 12. El asset management inmobiliario. ¿Cómo generar valor en la gestión de inmuebles? _____	483



1. ¿Qué es el asset management inmobiliario?	483
El asset management inmobiliario o una gestión proactiva de un inmueble puede incrementar notablemente los beneficios de cualquier propietario.	483
2. Diferencias entre el Asset Management inmobiliario y el Property Management.	483
Asset Management inmobiliario	483
Property Management	484
3. Fases del asset management inmobiliario.	485
4. Funciones del asset management inmobiliario.	485
a. Servicios de Gestión de Activos. Identificación y ejecución de oportunidades de creación de valor a través de iniciativas de expansión, renovación y reposicionamiento.	485
b. Vigilancia de la seguridad, la salud y el medio ambiente	485
c. Due diligence inmobiliaria. Investment Strategy and Advisory. Sustainability (due diligence, benchmarking, strategy for the asset, GRESB participation)	486
5. Funciones del Property Management	486
a. Servicios de Operaciones	486
b. Servicios de control de arrendamientos. Administrative Management.	486
c. Servicios de Investigación y Marketing. Research.	486
d. Servicios de Sostenibilidad. Sustainability.	487
Cumplimiento y evaluación de riesgos	487
Análisis de las deficiencias	487
Planes de eficiencia	487
Certificaciones externas como BREEAM en uso, ISO 14001 y OHSAS 18001	487
Estrategia de participación de las partes interesadas	487
Capítulo 13. Rentabilizar el patrimonio inmobiliario. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias.	489
1. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias (variables: impago de rentas, desocupación, depreciación y remodelación).	489
2. Prima de riesgos de centros comerciales (el problema de la renta variable - cíclico).	490
3. Prima de riesgo del sector hotelero.	491
4. Prima de riesgo de inversión residencial (vivienda en alquiler).	492
5. Prima de riesgo de oficinas (mercado cíclico).	492
6. Prima de riesgos de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos).	494
7. Prima de riesgos de garajes y aparcamientos.	495
TALLER DE TRABAJO	497
Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo-rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías.	497
1. Rentabilidad y riesgo.	498
2. Fondos propios y préstamos.	498
3. Estrategia inversora (mantenimiento o venta).	498
4. Diversificación y ubicación.	499
Capítulo 14. Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos).	505
1. La flexibilidad de la inversión indirecta (vehículos inversores interpuestos)	505
2. Inversión inmobiliaria en función de la localización y el desarrollo urbanístico necesario.	506
3. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y el nivel de riesgo.	506



PARTE OCTAVA	509
Los servicers inmobiliarios.	509
Capítulo 15. Los servicers inmobiliarios.	509
1. ¿Qué es un servicer inmobiliario?	509
2. Funciones de los servicers inmobiliarios.	511
3. Servicers inmobiliarios en España.	511
3. Ejemplos de servicers inmobiliarios (Solvía, Altamira, Anticipa, Servihabitat, Anida y Haya).	512
4. El futuro de los servicers inmobiliarios.	513
TALLER DE TRABAJO	515
Caso real. Ejemplo de un servicer inmobiliario y su proceso de cuaderno de venta.	515
1. ¿Por qué surgieron los "servicers inmobiliarios" en lugar de que los bancos utilizasen consultoras inmobiliarias?	515
a. El problema del servicing es un problema de transaccionalidad	515
b. Criterios y prácticas de gestión más modernos e innovadores en el sector inmobiliario. Especialmente los servicios profesionales a empresas.	516
2. Ejemplo de servicer inmobiliario.	516
a. Actividades de un servicer inmobiliario.	517
b. Proceso de venta de un servicer inmobiliario.	518
c. Cuaderno de venta de un servicer inmobiliario.	518
Transformación de Activos	518
Reducción de los activos problemáticos en el ejercicio con una elevada rotación y mejor composición de activos adjudicados.	518
Ventas de activos inmobiliarios.	518
Descripción del negocio. Dirección de Transformación de Activos y Participadas Industriales e Inmobiliarias (DTAP).	519
Reducción continua de los activos problemáticos (riesgos dudosos y activos inmobiliarios adjudicados) hasta la normalización de los saldos.	519
Workout Units bancarias enfocada específicamente a la gestión de activos	519
Estrategia de gestión.	519
Globalidad o visión end-to-end del proceso de transformación inmobiliario.	519
Especialización y segmentación de responsabilidades por procesos y carteras inmobiliarias.	519
Eficiencia de los procesos de gestión en plazos y coste.	519
Multicanalidad y capacidad transaccional.	520
Principales magnitudes del negocio.	520
TALLER DE TRABAJO	526
Dosieres de los principales servicers inmobiliarios.	526
Asset management. Servicios integrales en administración, gestión y mantenimiento de inmuebles. Principalmente carteras inmobiliarias procedentes de la reordenación bancaria.	527
Comercializadores y agentes Red propia y de terceros.	527
Web comercializadora (servicing inmobiliario).	527
Recuperación de préstamos o Loan Servicing (gestión temprana de mora, gestión de pagos y amortización, recuperación de impagados, compras, dación en pago, ejecuciones hipotecarias).	527
Valoración y due diligence inmobiliaria.	527
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.	527
Mantenimiento y conservación inmobiliaria (facility services), tanto administrativos como operativos.	527
Alquiler y gestión.	527
Project Management necesarios para el desarrollo de suelo.	527
Venta y gestión de cartera patrimonial.	527



Diseño de carteras de inversión. _____	527
Compra venta de activos financieros e inmobiliarios. _____	527
Análisis de carteras hipotecarias y de activos inmobiliarios. _____	527

PARTE NOVENA _____ 548

CrowdInvesting y Crowdfunding o Inversión Colectiva en inmuebles (financiación e inversión inmobiliaria). _____	548
--	------------

Capítulo 16. Crowdfunding. _____ 548

1. El desarrollo del crowdfunding inmobiliario y las plataformas de inversión Crowd.	548
2. Crowdlending y equity crowdfunding en España. _____	548
3. Concepto de crowdfunding. _____	549
4. Clases de crowdfunding. _____	549
5. Crowdlending y Equity Crowdfunding (proyecto de financiación participativa en una página web). _____	549

TALLER DE TRABAJO _____ 551

Plataformas de crowdinvesting _____	551
--	------------

TALLER DE TRABAJO _____ 553

Todo lo que hay que saben antes de invertir en crowdfunding inmobiliarios. _____	553
1. Plataformas de crowdfunding inmobiliario para captar pequeñas aportaciones de inversores particulares _____	553
2. ¿Se invierte directamente en un inmueble? _____	554
3. ¿Qué supone participar en una Sociedad Limitada propietaria de un inmueble? _	554
4. La rentabilidad anunciada por las plataformas de crowdfunding inmobiliario. ____	555
5. ¿Cómo recuperar parte de la inversión? _____	555
6. Responsabilidad de las plataformas de crowdfunding con el inversor inmobiliario.	556



¿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.