INFORME SAVILLS AGUIRRE NEWMAN DEL MERCADO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA 2018.

- **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.**

22 de enero de 2019

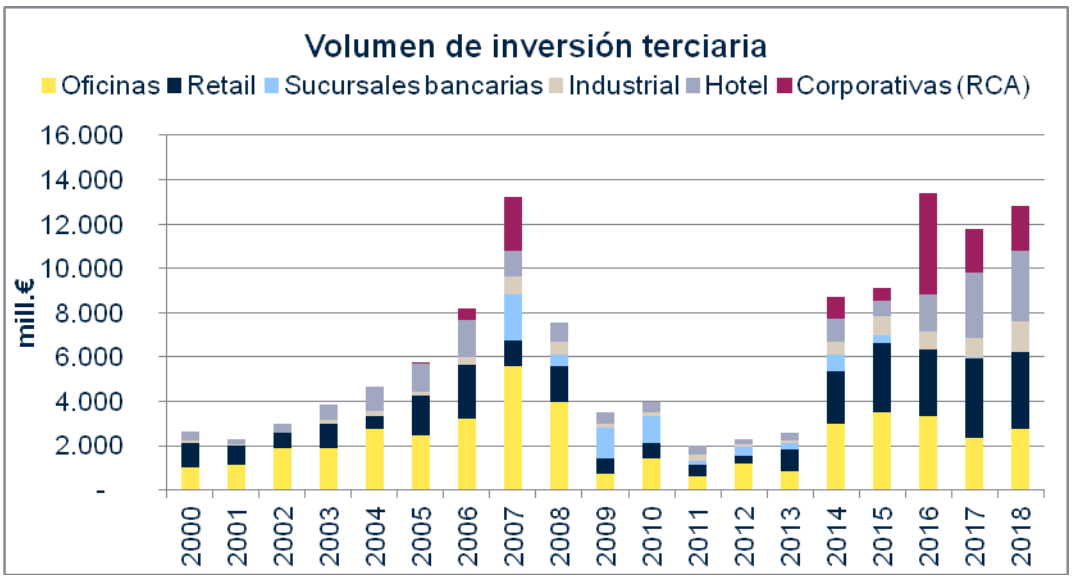
Inversor inmobiliario

La participación internacional en inversión inmobiliaria en España bate récord con un 68 % del volumen transaccionado.

La inversión internacional es la más alta desde el inicio de la recuperación del mercado, con un incremento de 12 puntos en los últimos tres años. El volumen total transaccionado en inversión inmobiliaria terciaria directa, 10.800 millones, supera los niveles de los últimos cuatro años, en torno a los 9.000 millones de euros de media, y representa un incremento del 9% respecto a 2017 (9.800 millones de euros). La inversión crece un 61 % en logístico, un 19 % en oficinas y un 5 % en hoteles. Retail, por su parte, se mantiene en niveles similares, con un importante incremento de inversión en locales comerciales. Al incluir operaciones corporativas, la cifra asciende a 13.000 millones de euros transaccionados. Al sumar residencial, la cifra de inversión inmobiliaria total en España alcanza 17.500 millones de euros

El mercado de inversión inmobiliaria español sigue atrayendo capital extranjero. La participación internacional ha supuesto el 68 % de los 10.800 millones de euros transaccionados en 2018 en activos inmobiliarios terciarios, el mayor porcentaje en los últimos cinco años desde el comienzo de la recuperación del mercado en 2014 y que supone un incremento de 12 puntos porcentuales en los últimos tres años. Según los datos de Savills Aguirre Newman, el volumen de inversión directa en operaciones *cross border* alcanzó los 7.300 millones de euros, un 23 % superior a la cifra final registrada en 2017, 5.950 millones, sin tener en cuenta la participación de las Socimis, registradas como inversor

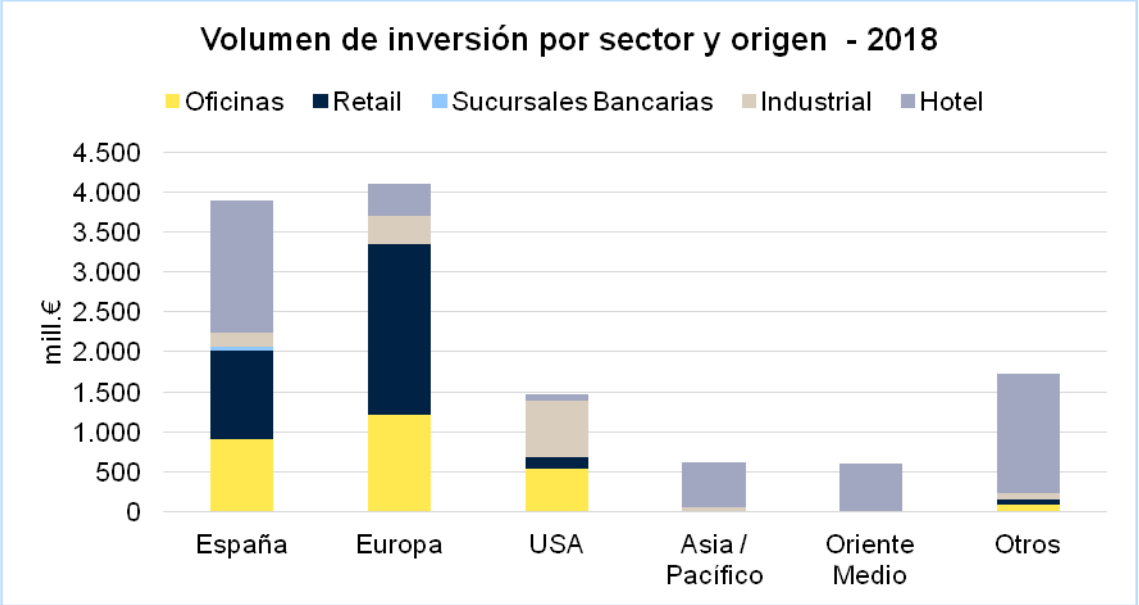
doméstico, a pesar de que la mayor parte de su capital es extranjero, ni las operaciones corporativas.



Fuente: Savills Aguirre Newman Research / RCA

Por origen del capital, los inversores de Europa y Estados Unidos representan casi el 57 % del total de inversión nacional e internacional y el 85 % del volumen en operaciones *cross border.*

Entre los europeos, los de Reino Unido, Alemania y Francia representan el 73 % del total de Europa.



Fuente: Savills Aguirre Newman Research

En cuanto a segmentos, *retail* fue el que atrajo un mayor volumen de inversión, 3.432 millones de euros, de los cuales un 68 % es internacional, en línea con años anteriores. La inversión en locales comerciales *High Street*, con 1.150 millones de euros, supuso más del doble que la cifra registrada en 2017, según señala Savills Aguirre Newman, que es la consultora líder en asesoramiento en este mercado con un 60 % de cuota a nivel nacional tras operaciones como la venta de la cartera Mistral.

Logístico fue el segmento con mayor incremento, con un 61 % más respecto al año pasado, registrando nuevo récord con 1.300 millones de euros, gracias a operaciones como la compra de la cartera de Colver por Blackstone a finales de año. El interés por activos logísticos por parte de inversores internacionales se ve claramente reflejado en el 87 % de participación registrado por parte de inversores extranjeros.

En oficinas, destaca el repunte respecto al año pasado, un 19 % más que en 2017, con 2.800 millones de euros, donde Madrid representa el 69 % de la cifra total y Barcelona el 26 %, gracias a operaciones como la compra por parte de Tristan de un portfolio de Colonial y al avance del mercado de Barcelona en la segunda mitad del año. Los datos de Savills Aguirre Newman, que lidera el asesoramiento en inversión en oficinas en España tras participar en operaciones por un 40 % del volumen total transaccionado, indican que en este segmento tradicionalmente acaparado por inversores nacionales, la inversión *cross border* ha tomado posiciones en los últimos años hasta alcanzar un 67 % en 2018 frente a un 44 % de media en toda la serie histórica.

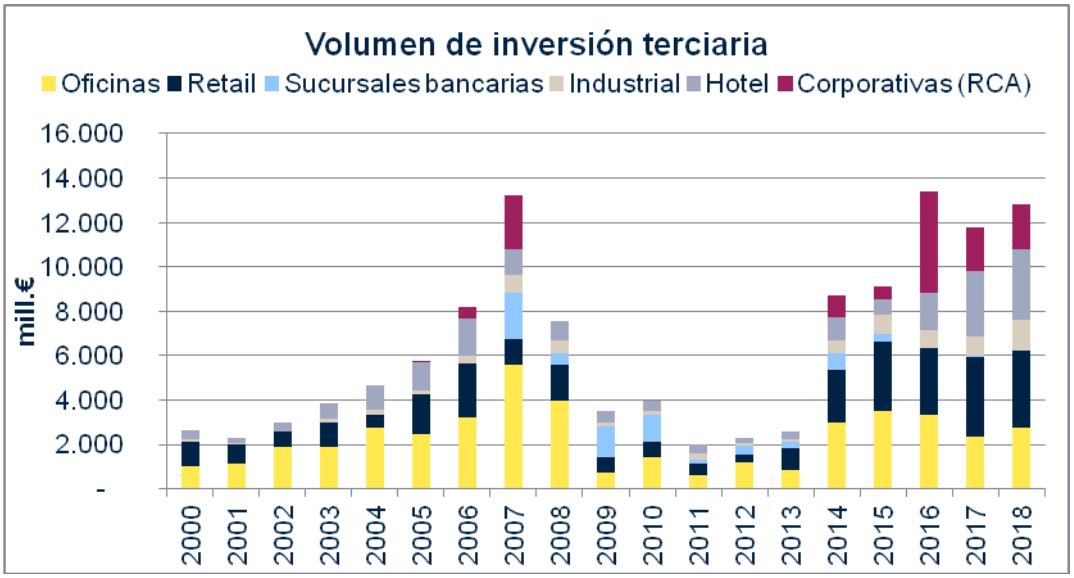
Mercado de Inversión Inmobiliaria en España 2018

La participación internacional en inversión inmobiliaria en España bate récord con un 68 % del volumen transaccionado

- La inversión internacional es la más alta desde el inicio de la recuperación del mercado, con un incremento de 12 puntos en los últimos tres años
- El volumen total transaccionado en inversión inmobiliaria terciaria directa, 10.800 millones, supera los niveles de los últimos cuatro años, en torno a los 9.000 millones de euros de media, y representa un incremento del 9% respecto a 2017 (9.800 millones de euros)
- La inversión crece un 61 % en logístico, un 19 % en oficinas y un 5 % en hoteles. Retail, por su parte, se mantiene en niveles similares, con un importante incremento de inversión en locales comerciales
- Al incluir operaciones corporativas, la cifra asciende a 13.000 millones de euros transaccionados. Al sumar residencial, la cifra de inversión inmobiliaria total en España alcanza 17.500 millones de euros

Madrid, 22 de enero de 2019. El mercado de inversión inmobiliaria español sigue atrayendo capital extranjero. La participación internacional ha supuesto el 68 % de los 10.800 millones de euros transaccionados en 2018 en activos inmobiliarios terciarios, el mayor porcentaje en los últimos cinco años desde el comienzo de la recuperación del mercado en 2014 y que supone un incremento de 12 puntos porcentuales en los últimos tres años. Según los datos de Savills Aguirre Newman, el volumen de inversión directa en operaciones *cross border* alcanzó los 7.300 millones de euros, un 23 % superior a la cifra final registrada en 2017, 5.950 millones, sin tener en cuenta la participación de las Socimis, registradas como inversor doméstico, a pesar de que la mayor parte de su capital es extranjero, ni las operaciones corporativas.

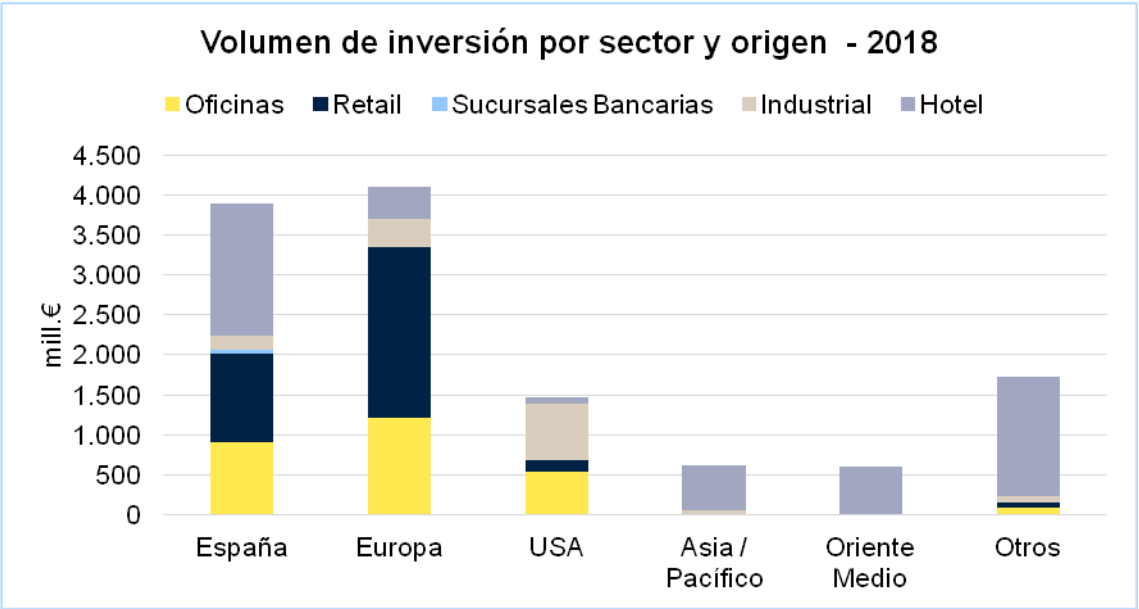
Press Release



Fuente: Savills Aguirre Newman Research / RCA

Por origen del capital, los inversores de Europa y Estados Unidos representan casi el 57 % del total de inversión nacional e internacional y el 85 % del volumen en operaciones *cross border.*

Entre los europeos, los de Reino Unido, Alemania y Francia representan el 73 % del total de Europa.



Fuente: Savills Aguirre Newman Research

Press Release

En cuanto a segmentos, *retail* fue el que atrajo un mayor volumen de inversión, 3.432 millones de euros, de los cuales un 68 % es internacional, en línea con años anteriores. La inversión en locales comerciales *High Street*, con 1.150 millones de euros, supuso más del doble que la cifra registrada en 2017, según señala Savills Aguirre Newman, que es la consultora líder en asesoramiento en este mercado con un 60 % de cuota a nivel nacional tras operaciones como la venta de la cartera Mistral.

Logístico fue el segmento con mayor incremento, con un 61 % más respecto al año pasado, registrando nuevo récord con 1.300 millones de euros, gracias a operaciones como la compra de la cartera de Colver por Blackstone a finales de año. El interés por activos logísticos por parte de inversores internacionales se ve claramente reflejado en el 87 % de participación registrado por parte de inversores extranjeros.

En oficinas, destaca el repunte respecto al año pasado, un 19 % más que en 2017, con 2.800 millones de euros, donde Madrid representa el 69 % de la cifra total y Barcelona el 26 %, gracias a operaciones como la compra por parte de Tristan de un portfolio de Colonial y al avance del mercado de Barcelona en la segunda mitad del año. Los datos de Savills Aguirre Newman, que lidera el asesoramiento en inversión en oficinas en España tras participar en operaciones por un 40 % del volumen total transaccionado, indican que en este segmento tradicionalmente acaparado por inversores nacionales, la inversión *cross border* ha tomado posiciones en los últimos años hasta alcanzar un 67 % en 2018 frente a un 44 % de media en toda la serie histórica.

Press Release

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? 11

Introducción. Las ventajas de la inversión inmobiliaria directa frente a otras clases de inversión. 12

1. Diferencias entre la inversión inmobiliaria y la inversión en activos financieros como deuda pública. 12
a. *Transparencia* de la bolsa vs valoraciones inmobiliarias. 12
b. *Liquidez* de la bolsa vs iliquidez de los activos inmobiliarios. 13
c. *Costes de transacción* más costosos en las ventas inmobiliarias. 13
d. *Costes de gestión de activos (asset management)* 14
e. *Rentabilidad* bolsa vs rentabilidad inmobiliaria. 14
f. *Volatilidad* 14

2. ¿Por qué invertir en inmobiliario? 14
a. *Diversificación del riesgo.* 14
b. Rentas *recurrentes.* 15
c. *Apreciación.* 15
d. *Inflación.* 15
e. *Financiación.* 15
f. *Gestión del activo (asset management).* 15

3. Adquisición directa o indirecta de inmuebles. 16
a. *Vehículos de inversión inmobiliaria.* 16
b. *Tenencia directa de bienes inmobiliarios* 16
c. *Adquisición de acciones de empresas inmobiliarias cotizadas* 16
d. *Vehículos de inversión colectiva* 17
Fondos inmobiliarios 17
Fondos mobiliarios del sector inmobiliario. 17
Real estate investment trusts *(REIT)* y SOCIMIs 18
Productos derivados (property derivative) del *sector inmobiliario basados en índices.* 18

PARTE PRIMERA 19

El inversor inmobiliario particular. 19

Capítulo 1. El inversor inmobiliario que compra un piso para alquilarlo. Fase de selección de pisos para alquilar. 19

1. ¿En qué se fija un inversor inmobiliario? 19
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

2. Lo que debe saber de los agentes y portales inmobiliarios si quiere invertir en inmuebles para alquilar. 24

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

TALLER DE TRABAJO 26

Casos prácticos para el pequeño inversor inmobiliario. Ventajas y desventajas de invertir en inmuebles para alquilar. 26

1. Desventajas de invertir en inmuebles para alquilar 26
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

2. Ventajas de invertir en inmuebles para alquilar 26
a. Alquilar es más fácil que vender y es más rápido. 26
b. Ingresos regulares. 27

TALLER DE TRABAJO 28

Caso práctico. ¿Cómo se calcula la rentabilidad de un alquiler? 28

1. La fórmula que no falla. 28

2. ¿Qué rentabilidad es adecuada? 28

3. Ejemplos de rentabilidades por alquiler. 29
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

TALLER DE TRABAJO 31

Incentivos a la inversión inmobiliaria: inversión inmobiliaria a cambio de nacionalidad. 31

1. Visado de residencia para inversores. La inversión inmobiliaria a cambio de la nacionalidad española (GOLDEN VISA). 31

2. Autorización de residencia para inversores 32

TALLER DE TRABAJO 39

La vía mixta del alquiler garantizado o lease back inmobiliario para particulares. 39
La vía mixta para propietarios: cobrar una cantidad a la firma del contrato de venta más unas rentas mensuales. 39

PARTE SEGUNDA 40

Fiscalidad del alquiler por inversores inmobiliarios. 40

Capítulo 2. Impuesto de la renta de las personas físicas. IRPF. 40

1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) 40

2. Rendimientos del capital inmobiliario 40
a. Cómputo de los rendimientos íntegros 41
b. Gastos deducibles 41

3. Imputación de rentas inmobiliarias. 42

4. Reducciones 43

TALLER DE TRABAJO 44

Gastos deducibles y no deducibles en el IRPF por el alquiler de vivienda. 44

1. Gastos deducibles 44
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

2. Gastos no deducibles 48

TALLER DE TRABAJO 49

¿Cómo declarar los ingresos del alquiler turístico? 49

1. ¿Qué es una vivienda vacacional a efectos fiscales? 49

2. Impedimentos para desgravaciones por vivienda habitual. 49

3. Las deducciones para el período en que la vivienda vacacional está alquilada. 49

4. ¿Cómo declarar los días alquilados? 50

5. ¿Cómo declarar por los días que no ha estado alquilada? 50

6. Inspecciones y declaraciones paralelas por no declaración de las viviendas vacacionales. 50

TALLER DE TRABAJO 51

¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"? 51

1. ¿Qué se consideran "rendimientos del capital inmobiliario"? 51

2. ¿Cómo se determina el rendimiento neto del capital inmobiliario? 51

3. ¿Qué gastos son deducibles? 52

4. ¿Qué reducciones son aplicables a los rendimientos netos? 52
a. Reducción general 52
b. Reducción especial 53

5. Las retenciones en los rendimientos de capital inmobiliario 53

6. Dación en pago. 53

TALLER DE TRABAJO 57

Rendimientos inmobiliarios en el IRPF. Casos prácticos. 57

1. Arrendamiento de inmueble como rendimiento del capital inmobiliario 57

2. Subarrendamiento 58

3. Arrendamiento de negocios o minas 58

4. Indemnización por resolución anticipada del contrato de arrendamiento 58

5. Inmueble con uso o destino simultáneo en el mismo periodo (arrendado y a disposición de sus titulares) 58

6. El arrendamiento de elementos comunes de un edificio 59

TALLER DE TRABAJO 60

Fiscalidad de las SOCIMIs 60

1. Régimen fiscal especial aplicable a las SOCIMIs en el Impuesto sobre Sociedades (" IS "). 60

2. Fiscalidad de los inversores en acciones de las SOCIMIs. 62
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. Imposición directa sobre las rentas generadas por la trasmisión de las acciones de las SOCIMIs. _ 64
(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

3. Imposición sobre el patrimonio (" IP ") _ 66

4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (" ISD ") _ 67

5. Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de las acciones de las SOCIMIs _ 68

PARTE TERCERA _ 69

Inversión inmobiliaria a través de sociedades interpuestas. _ 69

Capítulo 3. La entidad patrimonial de mera tenencia de inmuebles y de alquiler de inmuebles. _ 69

1. El concepto de entidad patrimonial en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. _ 69

¿Qué es una sociedad patrimonial? _ 70
a. Concepto de entidad patrimonial. _ 70
b. Definición del concepto de actividad económica y el concepto de entidad patrimonial. _ 71

2. Requisitos de una sociedad patrimonial _ 72

3. Clases y ejemplos de sociedades patrimoniales _ 73
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

4. Ventajas y desventajas de una sociedad patrimonial inmobiliaria. _ 74
a. Ventajas _ 75
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. Desventajas _ 75
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

5. El caso de la actividad económica en el arrendamiento de inmuebles. _ 76

TALLER DE TRABAJO _ 78

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). _ 78

TALLER DE TRABAJO _ 80

Ejemplos de entidades patrimoniales y no patrimoniales 80
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

Capítulo 4. Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas. 82

Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. 82

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

TALLER DE TRABAJO 88

Régimen especial del Impuesto sobre Sociedades para empresas dedicadas al arrendamiento de viviendas. 88

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

PARTE CUARTA 91

Los 'family office' inmobiliarios. 91

Capítulo 5. Los 'family office' inmobiliarios. 91

TALLER DE TRABAJO 91

Los 'family office' inmobiliarios. Ejemplo de sociedad patrimonial especializada en inmuebles en renta. 91

TALLER DE TRABAJO 96

Esquemas de Family Office. Compañía privada que gestiona las inversiones (en este caso, inmobiliarias) de una familia. 96

TALLER DE TRABAJO 111

Esquema de 'family office' inmobiliario. 111

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

3. Clases de family offices inmobiliarios. 113

4. Estructuras y organigramas. 116

5. Gestión de carteras. 117

6. Financiación de las family offices inmobiliarias. 121

7. Servicios inmobiliarios de una family office inmobiliario y ejemplos en edificios. 122

TALLER DE TRABAJO 132

Ejemplos de family offices en España. 145
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. 145

PARTE QUINTA 164

Rentabilizar el patrimonio inmobiliario. 164

Capítulo 6. Estrategias inmobiliarias directas o indirectas (vehículos inversores interpuestos). 164

1. La flexibilidad de la inversión indirecta (vehículos inversores interpuestos) 164

2. Inversión inmobiliaria en función de la localización y el desarrollo urbanístico necesario. 165

3. Inversión inmobiliaria en función del Project finance y el nivel de riesgo. 165

TALLER DE TRABAJO 168

La inversión inmobiliaria de las aseguradoras. 168
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. 168

Capítulo 7. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias. 171

1. Prima de riesgo de las rentabilidades inmobiliarias (variables: impago de rentas, desocupación, depreciación y remodelación). 171

2. Prima de riesgos de centros comerciales (el problema de la renta variable – cíclico). 172

3. Prima de riesgo del sector hotelero. 173

4. Prima de riesgo de inversión residencial (vivienda en alquiler). 174

5. Prima de riesgo de oficinas (mercado cíclico). 175

6. Prima de riesgos de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos). 176

7. Prima de riesgos de garajes y aparcamientos. 178

TALLER DE TRABAJO 181

Estrategia inversora inmobiliaria. Equilibrio financiero (riesgo-rentabilidad) en el análisis de rentabilidad por alquiler o plusvalías. 181

1. Rentabilidad y riesgo. 182

2. Fondos propios y préstamos. 182

3. Estrategia inversora (mantenimiento o venta). 183
4. Diversificación y ubicación. 183
TALLER DE TRABAJO 189
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
TALLER DE TRABAJO 191
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
TALLER DE TRABAJO 197
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
TALLER DE TRABAJO 199
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
TALLER DE TRABAJO 203
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
TALLER DE TRABAJO 231
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

Folletos 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

Fondos de inversión inmobiliaria. El valor del patrimonio en un fondo de inversión. Valor liquidativo aplicable. 449

CHECK-LIST 452

1. Rotación y gestión de activos inmobiliarios. 452

2. Venta de activos inmobiliarios no estratégicos. 452
Ventajas 452

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. 452
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

4. El Plan Estratégico inmobiliario debe contemplar la desinversión de activos cumpliendo con el objetivo marcado de rotación de activos maduros. 453

PARTE SÉPTIMA 454

CrowdInvesting y Crowdfunding o Inversión Colectiva en inmuebles (financiación e inversión inmobiliaria). 454

Capítulo 9. Crowdfunding. 454

1. El desarrollo del crowdfunding inmobiliario y las plataformas de inversión Crowd. 454

2. Crowdlending y equity crowdfunding en España. 454

3. Concepto de crodwfunding. 455

4. Clases de crodwfunding. 455

5. Crowdlending y Equity Crowdfunding (proyecto de financiación participativa en una página web). 455

TALLER DE TRABAJO 457

Plataformas de crowdinvesting 457

TALLER DE TRABAJO 459

Todo lo que hay que saben antes de invertir en crowdfunding inmobiliarios. 459

1. Plataformas de crowdfunding inmobiliario para captar pequeñas aportaciones de inversores particulares 459

2. ¿Se invierte directamente en un inmueble? 460

3. ¿Qué supone participar en una Sociedad Limitada propietaria de un inmueble? 460

4. La rentabilidad anunciada por las plataformas de crowdfunding inmobiliario. 461

5. ¿Cómo recuperar parte de la inversión? 461

6. Responsabilidad de las plataformas de crowdfunding con el inversor inmobiliario. 462

¿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.