CURSO INTENSIVO

2022

# BUILD TO RENT

## OPORTUNIDADES Y OPERATIVA DE ESTA FÓRMULA INMOBILIARIA

MADRID
**29 JUNIO**

FORMADOR

**Francisco González Moyano**
Director, Deal Advisory, Restructuring
**KPMG EN ESPAÑA**

KPMG

Con la colaboración de:

IBERINMO GRUPO

**91 761 34 80** | www.ifaes.com

iFAES

CURSO INTENSIVO

# BUILD TO RENT

## OPORTUNIDADES Y OPERATIVA DE ESTA FÓRMULA INMOBILIARIA

MADRID

**29 JUNIO // 2022**

7 HORAS de FORMACIÓN

KPMG

### OBJETIVOS

- Analizar al detalle todas las características de esta nueva fórmula inmobiliaria que se ha convertido en un boom en nuestro país
- Conocer quiénes son los principales actores de este modelo y las oportunidades existentes
- Estudiar todas las dificultades urbanísticas, jurídicas y operativas para la puesta en marcha de un proyecto build to rent

### CV / Francisco González Moyano

Francisco se incorporó al Departamento de Forensic de KPMG en el año 2005. Desde su incorporación a la firma ha prestado servicios para los departamentos de Forensic, Auditoría, Restructuring y Restructuring.

Su incorporación al área de Deal Advisory se realizó en el año 2008.

Desde su incorporación a Deal Advisory, se ha especializado en el sector inmobiliario habiendo participado en los procesos de refinanciación de algunas de las inmobiliarias más importantes de España, así como en la elaboración de planes estratégicos y de negocio.

### EL CURSO INTENSIVO VA DIRIGIDO A:

EMPRESAS:

- Promotoras e Inmobiliarias
- Fondos de Inversión
- Fondos de Inversión Inmobiliaria
- Fondos de Capital Riesgo
- Bancos y Entidades Financieras
- Consultoras inmobiliarias

CARGOS:

- Gestores y Directores
- Directores de Real Estate
- Directores de Inversión
- Directores de Desarrollo
- Directores Jurídicos
- Asesores

# // PROGRAMA

**HORARIO:**
**08:45** Recepción de los asistentes
**09:00** Inicio del curso
**11:30-12:00** Pausa café
**14:00-15:30** Almuerzo
**18:00** Fin del curso

**7 HORAS de FORMACIÓN**

## MIÉRCOLES 29 DE JUNIO DE 2022

### SITUACIÓN ACTUAL DEL MODELO BTR: OBSTÁCULOS Y DESAFÍOS

- ¿Se trata de un modelo coyuntural o estructural? ¿Es la solución al déficit de viviendas en determinadas ciudades nuestro país? Tendencias del mercado y de los consumidores que han llevado al BTR a la situación actual
- Diferencias entre promociones en venta y Build to Rent
- Inversión en alquiler en disperso ¿el futuro del BTR?
- Oportunidades de cross sell para los operadores de BTR: senior living o residencial de estudiantes

### ANÁLISIS Y VALORACIÓN DE LOS PROYECTOS BTR

- Principales actores en el mercado de BTR y papel de cada uno de ellos
- Rentabilidades y riesgos para cada uno de ellos. Criterios de rentabilidad
- Oferta vs. Demanda ¿Cuáles son las principales localizaciones del BTR español?
- Pipeline de viviendas BTR esperado
- Dificultades a la hora de diseñar los Business Plan
  - » La dificultad añadida de los costes de operación → La necesidad de tener en cuenta los vacancy rates y el time to rent de los activos → Un upside trasladable al cliente menor que en compraventa

### DIFICULTADES URBANÍSTICAS Y OBSTÁCULOS JURÍDICOS

- Fórmulas jurídico contractuales para evitar el riesgo promotor: promoción delegada, forward purchase, forward funding, y contratos híbridos
- Legislación y medidas para la puesta en el mercado de suelos públicos para el desarrollo de BTR ¿Qué están haciendo las diferentes administraciones para adaptar la normativa urbanística a las necesidades actuales?
  - » Agilización de la tramitación de licencias para garantizar la seguridad jurídica de los planeamientos urbanísticos
  - » Incentivos fiscales atractivos
  - » Entrada de la vivienda residencial en suelo dotacional
  - » Colaboración público privada ¿Falta mayor incentivo?
- Desafíos técnicos que plantea la construcción y comercialización de este tipo de inmuebles

### LA OPERACIÓN DE LOS ACTIVOS BTR

- Las dificultades en la gestión que plantea la legislación de Arrendamientos Urbanos y sucesivas modificaciones
- Variables a tener en cuenta: relaciones duraderas con los inquilinos, tasa de vacancy rate y el time to rent
- Inversores y promotores como principales players en la gestión de los inmuebles BTR ¿Para las entidades financieras sería de interés si cambiara la normativa sobre los activos que pueden tener en cartera?

CURSO INTENSIVO

# BUILD TO RENT

MADRID **29 JUNIO** //2022

CÓDIGO 52532

## // INSCRIPCIONES

IFAES - Avenida Brasil, 17 - 14º 28020 Madrid
Tel.: 00 34 91 761 34 80
www.ifaes.com - ifaes@ifaes.com

## // CONTACTOS

**Mónica Andrés.** Directora del programa
Tel.: 91 761 34 83 / mandres@ifaes.com

## // LUGAR DE CELEBRACIÓN

Hotel H10 Tribeca
C/ Pedro Teixeira, 5 28020 Madrid

## // CONDICIONES

- Las cancelaciones recibidas por escrito 15 días antes del inicio del curso dan derecho a la devolución íntegra del importe o la emisión de un saldo a favor de la empresa para otros cursos.
- En caso de cancelación con entre 15 y 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 20% del importe.
- En caso de cancelación con menos de 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 100% del importe.
- El cambio de alumno por parte de una misma empresa no se entenderá como una cancelación si se comunica antes del inicio del curso.
- IFAES se reserva el derecho de desconvocar o suspender, temporal, definitiva, total o parcialmente el congreso por causas fortuitas o de fuerza mayor.

**I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** es el Responsable del tratamiento de sus datos personales y le informa de que estos datos serán tratados de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (UE) 2016/679, de 27 de abril (GDPR), y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre (LOPDGDD), con la finalidad de mantener una relación comercial (en base a una relación contractual, obligación legal o interés legítimo) y conservarlos durante no más tiempo del necesario para mantener el fin del tratamiento o mientras existan prescripciones legales que dictaminen su custodia. No se comunicarán los datos a terceros, salvo obligación legal. Asimismo, se le informa de que puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, portabilidad y supresión de sus datos y los de limitación y oposición a su tratamiento dirigiéndose a **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** en **Avenida Brasil 17 - 14º 28020 Madrid (Madrid)**.
E-mail: ifaes@ifaes.com y el de reclamación a www.aepd.es.

Cuota de asistencia (incluye almuerzo y café)..... **1.190**€ +IVA ☐
Suscriptores **IBERINMO** (descuento adicional)..... **10%** dto. ☐

Consultar descuentos de grupo.

Por favor, escriba con mayúsculas

ASISTENTE 01
Nombre .....
Apellidos .....
Cargo .....
E-mail .....

ASISTENTE 02
Nombre .....
Apellidos .....
Cargo .....
E-mail .....

ASISTENTE 03
Nombre .....
Apellidos .....
Cargo .....
E-mail .....

- Empresa .....
- Dirección .....
- Población ..... C.P. .....
- Teléfono ..... Fax .....
- C.I.F. ..... Nº Empleados .....
- Responsable de formación .....
- Datos de facturación (si diferente) .....

.....

## MODALIDADES DE PAGO

☐ Transferencia bancaria indicando el número de factura a nuestra cuenta de:
**IBERCAJA: ES 83 2085 8432 13 0330058813 – BIC: CAZRES2Z**

☐ Por cheque nominativo a nombre de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.**
Avenida Brasil, 17 - 14º 28020 Madrid C.I.F.: B81542516