

CURSO INTENSIVO

2024

# BUILD TO RENT

OPORTUNIDADES Y OPERATIVA DE ESTA  
FÓRMULA INMOBILIARIA

4<sup>a</sup>

CONVOCATORIA



20%  
dto.  
HASTA EL 25/10

MADRID  
10 DICIEMBRE



FORMADOR

**Andrés Martín-Nieto**

Senior Manager Deal Advisory,  
Corporate Finance  
Real Estate



FORMADOR

**Martín Recarte Iguaz**

Executive Deal Advisory,  
Corporate Finance



Con la  
colaboración de:



📞 91 761 34 80 | [www.ifaes.com](http://www.ifaes.com)

**IFAES.**

CURSO INTENSIVO

# BUILD TO RENT

OPORTUNIDADES Y OPERATIVA DE ESTA FÓRMULA INMOBILIARIA



CV / ANDRÉS MARTÍN-NIETO

Senior Manager Deal Advisory,  
Corporate Finance Real Estate

Andrés se incorporó a KPMG en 2022 procedente del departamento de Capital Markets de Catella.

Antes de incorporarse a KPMG, Andrés formó parte del equipo de Capital Markets de Catella asesorando a inversores en diversas transacciones inmobiliarias. Asimismo, trabajó en los equipos encargados de la valoración de las carteras de NPLs y en la venta de portfolios de activos alternativos. Previamente, trabajó en Cumbria FSC como consultor financiero modelizando la rentabilidad de proyectos de infraestructuras. Asimismo, trabajó en la oficina comercial del ministerio de Economía de España en Sudáfrica.



CV / MARTÍN RECARTE IGUAZ

Executive Deal Advisory,  
Corporate Finance

Martín se incorporó al equipo de KPMG Corporate Finance en 2021 y ha estado involucrado en diversos proyectos de valoraciones, consultoría y MGA.

Desde su incorporación ha dado apoyo en la creación y ejecución de diversas transacciones mediante la preparación de todo tipo de materiales, desde cuadernos de venta, pitches, hasta elaboración de planes de negocio mediante DCF, transacciones precedentes, comparables y "netyield".

Antes de incorporarse a KPMG, Martín trabajó en BBVA en el departamento de CIB de préstamos sindicados, asistiendo en la propuesta y ejecución de oportunidades de aseguramiento de préstamos. Previamente, trabajó en el departamento de planificación y control de Endesa.



MADRID

10 DICIEMBRE //  
2024



7 HORAS de  
FORMACIÓN



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



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



**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**

## MARTES 10 DE DICIEMBRE DE 2024

### 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

### 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?



**BUILD TO RENT**MADRID **10 DICIEMBRE //2024**

CÓDIGO 52573

## // INSCRIPCIONES

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

## // RESPONSABLE DEL CURSO

**Juan Luis Zumaque**  
 Tel.: 91 185 95 48 / jlzumaque@ifaes.com

## // LUGAR DE CELEBRACIÓN

Madrid.  
 Sala pendiente de confirmar.

## // 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](http://www.aepd.es).

- Cuota de asistencia (incluye almuerzo y café) ..... **1.290€ +IVA**   
 Inscripciones hasta el **25/10/2024** ..... **20% dto.**   
 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) .....

**FORMA DE PAGO**

- Transferencia bancaria indicando el número de factura a nuestra cuenta de:  
**CAIXABANK: ES 41 2100 0079 88 0201457473 - BIC / SWIFT: CAIXESBBXXX**