



< MASTER >

Real Estate Finance y M&A

Cambia o Mejora tu Carrera!

“SUPERA LOS PROCESOS MÁS EXIGENTES”



29 Enero -
18 Diciembre 2027



Viernes 17h a 22h y
Sábados 9h a 14.30h



19.900€
15.900€ (Online)

1. A QUIEN VA DIRIGIDO

Este es tu master si buscas "cambiar" o "mejorar" tu carrera

1. CAMBIAR TU CARRERA PROFESIONAL

Tienes menos de 7 años de experiencia profesional (*), eres Arquitecto y trabajas en Real Estate:

- Consultoría, Auditoría, Servicios Profesionales y similares
- Banca de Empresas o Corporativa
- Corporates: Departamentos Técnicos, Financieros, Contabilidad y similares

te encuentras en esta situación:

- Llevas varios meses intentándolo de forma autodidacta, con cursos y similares. Y te cuesta: i) acceder a Oferta de Trabajo y ii) superar las entrevistas
- Es tu primer intento y quieres garantizarte el cambio lo máximo posible, que sea rápido y en la mejor empresa

y buscas trabajar dentro del sector Real Estate como:

- M&A Advisor (bancos de inversión, boutiques, Big 4 y consultoras especializadas en el sector)
- Departamentos de M&A e Inversiones de Large Corporates
- Private Equity, Private Debt, Real Estate Funds y similares
- Financiación Estructurada - Project Finance en bancos, advisors o corporates

2. MEJORAR TU CARRERA PROFESIONAL

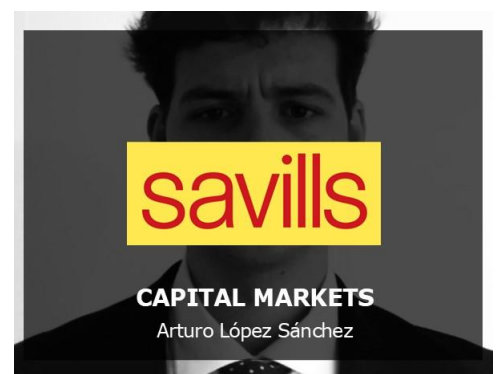
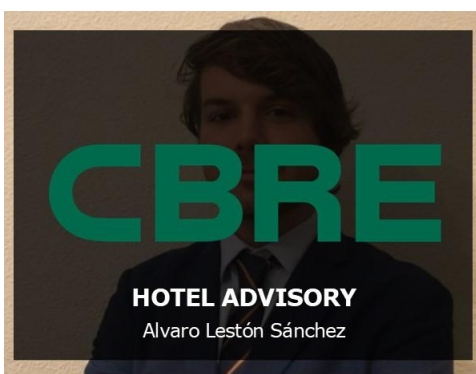
Trabajas en el sector ("no hay límite de experiencia previa"), eres Arquitecto y buscas:
Adquirir capacidades técnicas avanzadas en: Contabilidad, Modelling, Valuation, Real Estate Finance, elaborar M&A Documents, Private Equity deals, etc; **para lograr un perfil profesional completo, con unos conocimientos superiores a tu categoría profesional y que te permita:**

- Acelerar tu carrera profesional en tu actual empresa, mejorando tus capacidades para el puesto
- Cambiar a una empresa de mayor reconocimiento y prestigio

(*). El límite lo fijamos en función de nuestra experiencia, observando los requerimientos que ponen las empresas para poder entrar en el sector. Y se indica límite máximo, pudiendo ser inferior para algunos perfiles (se valida antes de la matriculación). **El cambio profesional es más sencillo cuanto más junior es el candidato**

2. SALIDAS PROFESIONALES – ALUMNOS ISBIF

El cambio, se realiza durante el año del master



2.1. EMPLOYMENT REPORT "2023 – 2024"

91,9% de empleabilidad en el Sector

- **Consulta el Employment Report:**

<https://www.isbif.es/employment-report-masters-2021-2024.pdf>

Desglosado alumno por alumno, con acceso a su linkedin:

Salida Profesional	#	%	Modalidad Presencial (#)	Modalidad Online (#)
M&A Advisor	65	35,1%	62	3
M&A Corporate e Investments	36	19,5%	35	1
Fondos: Private Equity, Private Debt, Real Estate...	17	9,2%	16	1
Project Finance, Leveraged Finance, Real Estate Finance...	28	15,1%	26	2
Otros: Valuation, Corporate Finance, Due Diligence...	24	13,0%	18	6
Total Alumnos - cambio profesional	170	91,9%	157	13
En proceso de cambio profesional	15	8,1%	10	5
Total Alumnos - con objetivo de cambio profesional	185	100,0%	167	18
Alumnos que no buscaban un cambio profesional	38		21	17
Total Alumnos	223	n.a.	188	35

Puesto pre Master	Cambio Profesional (#)	Cambio Profesional (%)	M&A Advisor (#)	M&A Corporate e Investments (#)	Fondos:		Otros: Valuation, Corporate
					Private Equity, Private Debt y similares (#)	Financiación Estructurada (#)	
Consultoría	39	100,0%	15	10	4	6	4
Auditoría	25	89,3%	10	2	1	2	10
Due Diligence, Valuation...	22	100,0%	11	2	2	6	1
Banca y Servicios Financieros	23	82,1%	7	9	3	3	1
Corporates - Departamentos varios	31	83,8%	6	9	2	9	5
M&A Corporates, M&A Advisors...	17	100,0%	10	3	4	0	0
Sin trabajo pre Master	13	92,9%	6	1	1	2	3
Total	170	n.a.	65	36	17	28	24

2.2. VALIDA SI ESTE MASTER ES ADECUADO PARA TI

y recibe feedback personalizado de tus opciones profesionales

- **Envíanos un mail** a admisiones@isbif.es con el asunto "validación CV – Master Corporate Finance, M&A y Private Equity", adjuntando:

- CV o link de LinkedIn actualizado, Fecha de Nacimiento y Objetivos con el master

y **te responderemos** vía mail **si este master es el adecuado o no para tu caso específico**; y explicando el por qué.

3. PROFESORES MASTERS

Son 100% profesionales – networking y clases prácticas enfocadas al objetivo



CUSHMAN & WAKEFIELD
STRUCTURED FINANCE
Salvador Pastor, MRICS



INCUS CAPITAL
VP PRIVATE DEBT
Enrique Santos Mayorga




Colliers
CORPORATE FINANCE
Sergio Aranda Montes




JLL
HEAD VALUATIONS
Sandra Rubio, MRICS



pwc
PARTNER REAL ESTATE
Marco García Guerra



EY
PARTNER M&A
Ana Rodríguez-Bono Frías



oquendo
CAPITAL
PARTNER PRIVATE DEBT
Miguel González Moyano




TRESMARES
CAPITAL
PRINCIPAL PRIVATE DEBT
Joaquín Visquert Pitarch



SOCIETE GENERALE
HEAD REAL ESTATE FINANCE
Fernando de Galainena



Sabadell
GLOBAL HEAD LBO
Luis E. López-Coronado



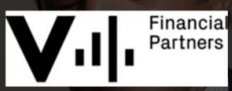
BBVA
MANAGING DIRECTOR
Julián López Martín




BNP PARIBAS
HEAD LOANS IBERIA
Enrique Balboa




AZORA
ASSOCIATE DIRECTOR
Manuel de Lacalle Acedo-Rico



Vil Financial Partners
PARTNER M&A
Fernando Gómez



ProA
CAPITAL
DIRECTOR PRIVATE EQUITY
Carlos Couret




Rothschild & Co
DIRECTOR M&A REAL ESTATE
Álvaro García-Alegre de la Torre



CBRE
DIRECTOR REAL ESTATE IB
Carlos de la Torre Caba



SOCIOS
CORPORATE FINANCE
PARTNER M&A
Santiago Prieto



pwc
VALUATION PARTNER
Iñaki Mejía Pérez



A & M
DIRECTOR – VALUATION
Guillermo Fuentes

3. PROFESORES MASTERS

Son 100% profesionales – networking y clases prácticas enfocadas al objetivo



BNP PARIBAS

VP INVESTMENT BANKING
Federico Baudín Vázquez-Gullas

LAZARD

COO INVESTMENT BANKING
Guillermo Trenas



Rothschild & Co

DIRECTOR – M&A
Ane Zabala

NOMURA

M&A EXECUTIVE DIRECTOR
Javier Martín Almohalla



Deutsche Bank

DIR. INVESTMENT BANKING
Pablo Reboll Pérez



CIB

MANAGING DIRECTOR M&A
Pablo Chichon

J.P.Morgan

INVESTMENT BANKING – M&A
Nuno Carvalho Martins

EVERCORE

DIRECTOR – M&A
Gorka Irigoyen




BNP PARIBAS

EXECUTIVE DIRECTOR M&A
Alberto Reyes



MEDIOBANCA

MANAGING DIRECTOR – M&A
Gonzalo Fernández de Córdoba



Houlihan Lokey

SENIOR VICE PRESIDENT M&A
Petar Bozhidarov



SOCIETE GENERALE

DIRECTOR – M&A
Jorge Díez Viejo



Santander
Corporate & Investment Banking

EXECUTIVE DIRECTOR – M&A
Miguel Ángel Muncio Álvarez

BBVA

M&A EXECUTIVE DIRECTOR
Pablo Serrano Serrano

ALANTRA

PARTNER – M&A
Carlos Rodríguez-Viña

ARCANO

MANAGING DIRECTOR – M&A
Álvaro Lamo de Espinosa



CaixaBank

SENIOR DIRECTOR M&A
Borja Cotoner

Deloitte

PARTNER – M&A
Miguel Echevarría Munguira

JBCapitalMarkets

HEAD INVESTMENT BANKING
Alfredo Hernández-Redondo

KPMG

M&A DIRECTOR
Javier Fernández-Miranda Allendesalazar

4. MÉTODO ISBIF

Demostrado con datos que funciona

1. CLASES VIERNES y SÁBADOS

- Las **clases cubren el 100% de los conocimientos técnicos que se requieren para trabajar en el sector ("hard skills")**:
 - Contabilidad, Análisis Financiero y Construcción Avanzada de Modelos Financieros (Corporates, Private Equity, Project Finance y Real Estate Finance)
 - Valoración de Empresas y Valoración Sectorial
 - M&A, Corporate Finance, Private Equity, Venture Capital y Equity Capital Markets (OPAs y Salidas a Bolsa)
 - Financiación Estructurada - Debt Advisory, Project Finance (Energía e Infra), Real Estate Finance, Private Debt, Debt Capital Markets (Bonos) y Refinanciaciones

- El **100% del tiempo de las clases** (no hay clases de "relleno"), está enfocado al **objetivo profesional** del alumno - **máxima optimización de tiempo y esfuerzo**.

Esto es **clave para que las capacidades técnicas del alumno** se adquieran lo más rápido posible y **sean lo más altas posibles y diferenciales en un proceso de entrevistas** y mejora del desempeño profesional.

- Clases impartidas por **profesores 100% profesionales** en activo y en **empresas** de reconocido **prestigio** y elevada capacidad didáctica. El **100% de las horas de clase** son de **alta calidad y valor añadido**.
- **En las clases aprenderás a trabajar como un Analista o Asociado**. Se simulan tareas concretas que se requieren: documentos y presentaciones, modelos financieros, valoraciones, manejo de base de datos, etc – **Training enfocado 100% al trabajo**.
- El **20% clases de Conocimientos Técnicos**, necesarios para el **80% de clases de Casos Prácticos**, donde se construyen modelos financieros "desde cero" – incluyendo un **modelo profesional de unas 30 horas de clases** y presentaciones ("**Learning by Doing**").

Varios de los casos utilizados son **Casos reales de Entrevistas**, lo que es de **gran valor** al alumno **en entrevistas que incluyan prueba de modelling y presentación**.

Las clases de casos se van compaginando con las clases de conocimientos técnicos.

4. MÉTODO ISBIF

Demostrado con datos que funciona

2. CLASES DE PREPARACIÓN DE ENTREVISTAS

- **Sábados por las tardes** de 16.30h a 19.30h – 20.00h, que se desarrollarán durante **8 a 10 clases** durante la primera mitad del master:
 - Cómo debe el alumno enfocar el estudio de la entrevista por bloques y donde debe hacer más énfasis en función del puesto y de la tipología de empresa
 - **Simulación de entrevistas** con baterías de preguntas y respuestas por puesto y tipo de empresa, para que el alumno tenga el máximo conocimiento de lo que se puede encontrar en una entrevista
 - Enseñar **respuestas de más valor añadido**, para que el alumno pueda **diferenciarse en la parte técnica de las entrevistas** y las **soft skills** que debe mostrar el alumno

3. EVALUACIÓN VÍA PRUEBAS REALES DE ENTREVISTAS (INDIVIDUAL)

- Durante el master habrá **5 fines de semana de pruebas** reales de entrevistas:
 - Aproximadamente **cada 2 meses**
 - Se realizan **2 pruebas cada fin de semana (total son 10 pruebas)**, una el viernes a las 17h y otra el sábado a las 9h
 - Duración entre 2 y 3 horas
 - Se envían al mail y el alumno debe entregarlas resueltas en el tiempo máximo indicado
 - Tras la entrega, el profesor resuelve las pruebas
 - Posteriormente **el alumno recibe un feedback individual**
 - Las pruebas cubren principalmente: i) preguntas técnicas, ii) prueba de modelling y iii) prueba de power point
- El objetivo es una **evaluación** (y evolución) del nivel técnico **del alumno, igual que el mercado laboral**.



4. MÉTODO ISBIF

Demostrado con datos que funciona

4. COACHING INDIVIDUAL (1 to 1 – CAREER ADVISOR) y SIMULACIÓN DE ENTREVISTAS

- Asesoramiento al alumno en función de:
 - Su resultado en las evaluaciones vía pruebas reales de entrevistas
 - Sus motivaciones profesionales
- **determinar de forma ambiciosa cuáles son las mejores posiciones y empresas para su caso específico**, donde tendrá la posibilidad real de superar el proceso de entrevistas y las capacidades de poder desarrollar con éxito el trabajo.
- **Diseño de un plan de carrera profesional específica para ti**, que lo ejecutaremos a través de la **Bolsa de Empleo y Alumni** – para los siguientes cambios tras el master.
- **Preparación de CV**, para maximizar opciones de superar el primer filtro.
- Preparación y **Simulación individual de entrevista de encaje – fit y motivación**, que es clave en el proceso de selección.
- **Simulación individual de entrevista técnica.**

5. BOLSA DE EMPLEO DE CALIDAD

- Desde **Isbif enviamos CVs filtrados a las empresas** (tanto de procesos públicos como privados), para **aumentar las probabilidades** de que los alumnos puedan **entrar en los procesos de selección.**
- Las empresas tienen en **mayor consideración los CVs enviados por Isbif** porque valoran:
 - que enviamos **CVs** recomendados, **filtrados** por conocimientos técnicos (evaluación vía pruebas reales de entrevistas), encaja – fit con la empresa y motivación (coaching individual)
 - el aprendizaje y **esfuerzo del alumno durante un año** en adquirir los conocimientos técnicos que se requieren para trabajar en el sector (**training enfocado 100% al trabajo**)

4. MÉTODO ISBIF

Demostrado con datos que funciona

6. PREPARACIÓN ESPECÍFICA DE LOS PROCESOS DE SELECCIÓN

- Cuando el alumno entra en un proceso de selección, se le envía una **guía detallada de estudio** (preguntas, prueba de modelo y presentación) de **como debe preparar específicamente cada proceso** en concreto, basado en nuestra experiencia, para que **tenga la mayor información posible** (acompañamiento hasta alcanzar la oferta).
- **No todos los procesos son iguales** (pueden ser muy distintos en función del tipo de empresa y posición) y **optimizar muy bien el tiempo de** donde enfocar el **estudio** los días previos a la entrevista, es diferencial para el éxito del alumno.

7. ALUMNI

- Desde **Isbif** hacemos seguimiento de los antiguos alumnos, para acompañarles y aconsejarles (**coaching individual**) **durante toda su carrera profesional** en el sector.
- Acceso a **Bolsa de Empleo de Calidad** durante su carrera profesional.
- Cuando los ex alumnos entran en un proceso de selección, se le envía una **guía detallada de estudio** (preguntas técnicas, prueba de modelo y presentación) **como debe preparar el alumno específicamente cada proceso** en concreto, basado en nuestra experiencia (acompañamiento hasta alcanzar la oferta) – igual que durante el periodo que son alumnos del master.
- El servicio de Salidas Profesionales para **Alumni, no tiene ningún coste** para los ex alumnos de master y es durante su carrera profesional en el sector.



5. PROGRAMA - CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

que maximizan el resultado – centrados 100% en lo que se necesita

CONTABILIDAD AVANZADA y ANÁLISIS FINANCIERO

- Se cubren todas las **operaciones contables** que te puedes encontrar, cómo se modelizan y el entendimiento de **cómo impactan cada una de ellas en PyG, Balance y Flujo de Caja**
- **Consolidación:** global, proporcional y puesta por equivalencia y cómo se modelizan
- **Minoritarios y Asociadas** y cómo se modelizan
- **Análisis Financiero detallado de una compañía:** Ratios Operativos del Plan de Negocio, Estructura de Financiación, Estructura de Capital (acciones y préstamos de accionistas, dividendos - % pay out), Generación de Caja, Liquidez, Rentabilidad Empresa y Accionista...

VALORACIÓN

- Valoración por Descuento de Flujos de Caja (**DCF**) y Valoración por Descuento de Dividendos (**DDM**)
- Valoración por **Múltiplos** de Compañías **Cotizadas** y **Transacciones Precedentes**
- **Valoración** por Rentabilidades - **LBO "Leveraged Buy-Out"** y **LBO Papers**
- Valoración por **Suma de Partes**
- **Equity Bridge** en Valoración
- **IFRS 16** y su impacto en valoración y contabilidad
- **Valoración Sectorial:** Tech, FIG (Bancos y Aseguradoras), Telecom, Energía, Infra, Agua, Transporte...
- **Valoración de Situaciones Especiales:** Cías Cíclicas, Cías Distressed, Sinergias, primas en OPAs, derechos de suscripción preferentes en ampliaciones de capital, opciones, valoración de deuda / bonos...
- **Elaboración de Informes de Valoración:** Fairness Opinion (Informe de Valoración del Experto Independiente) y Broker Report – Equity Analyst Sell Side
- **Casos Prácticos de Construcción de Modelos de Valoración en Excel**

5. PROGRAMA - CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

que maximizan el resultado – centrados 100% en lo que se necesita

CONSTRUCCIÓN DE MODELOS FINANCIEROS

- **Construcción de modelos** financieros completos al **máximo nivel de detalle tal y cómo los elaboran los Bancos de Inversión**, Fondos de Private Equity, Energía, Infraestructuras y Real Estate.

Se cubren todas las tipologías de modelos:

- Corporate Finance
- Private Equity - LBO
- Project Finance
- Real Estate

Y todos los tipos de situaciones:

- Modelling de Business Plan
- Valoración
- Acquisition Finance (brownfield) en un Private Equity - LBO, Corporate, Project Finance y Real Estate Finance
- Financiación greenfield de un Project Finance y Real Estate Finance
- Recap Dividend
- Refinanciación
- OpCO y HoldCo Model
- Merger Model
- Ampliaciones de Capital
- Préstamo Convertible
- Equity Bridge Loan
- LBO
- P2P – Public to Private
- Distressed Model

Clases 100% prácticas, donde los alumnos deberán llevar su ordenador portátil y deberán **construir desde cero varios modelos financieros completos siguiendo las indicaciones de los profesores.**

Se van desarrollando durante todo el master y **son aproximadamente el 60% de las horas de clase.**

5. PROGRAMA - CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

que maximizan el resultado – centrados 100% en lo que se necesita

M&A y CORPORATE FINANCE

- **Mercado** (players del sector) y **Rationale** del **M&A**
- **Proceso de M&A** a máximo nivel de detalle, documento por documento: company profile, pitch, teaser, infomemo, NDA – non disclosure agreement, process letter phase I, NBO – non binding offer, Vendors Due Diligence Reports, VDR – virtual data room, Management Presentation, SPA – sales purchase agreement, SHA - shareholders' agreement, signing y closing
- **Casos Prácticos** de las principales presentaciones a nivel Analista y Asociado: **Pitch, Teaser, Company Profile, Infomemo y Valoración**
- **Bases de datos y herramientas:** Capital IQ o similares para Comparables, Mergermarket para Transacciones, SABI para información financiera histórica, VDR – Virtual Data Room...
- **Mecanismos de Ajuste al precio:** locked box vs completion accounts
- **Earn Outs, Vendors Loan y Equity Bridge Loan**
- **Accretive vs. Dilutive Mergers**
- Modelling de M&A (**Merger Model**)
- **Financiación de Adquisiciones:** Deuda Senior (Préstamos Sindicados y Club Deal), Deuda Mezzanine - Subordinada, Unitranche, Préstamos Participativos, Margin Loans...
- **Estructuración de Transacciones de Corporate Finance:** Ampliaciones de Capital, Compra – Venta, Fusión, Recap Dividend, Yield Co, Compra de deuda con descuento y capitalización, Refinanciación de deuda...
- **Due Diligence** (Commercial, Financial, Fiscal, Labour, Legal, Técnica, Medio Ambiental, Real Estate, Equipo Directivo, ESG...)
- **Legal M&A y Fiscalidad del M&A para la Compañía** (incluyendo fondo de comercio)
- **Equity Capital Markets:** Salidas a Bolsa – OPV (Oferta Pública de Venta), OPS (Oferta Pública de Suscripción de Acciones) y OPAs (Ofertas Públicas de Adquisición)

5. PROGRAMA – CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

que maximizan el resultado – centrados 100% en lo que se necesita

PRIVATE EQUITY

- **Mercado** (players del sector) y **Rationale** del **Private Equity**
- **Fundraising**
- **Gestión y Desinversión de Participadas**
- **Tipo de Operaciones:**
 - Capital Expansión
 - Build-up
 - LBO “Leveraged Buy Out”
 - Capital Reestructuración “Distressed Funds”
 - Special Situations
 - Otros: Secondary Buy Out, Fondo de Fondos y Fondos de Secondary
- **Financiación de Private Equity:** deuda senior Term Loan A, deuda senior Term Loan B, working capital facilities, deuda mezzanine / subordinada o junior, deuda unitranche, bonos high yield...
- **Mecanismo de Retribución a los Equipos Directivos:** Envy Ratio (único tramo o varios tramos), Ratchet (con préstamos participativos), Préstamos al Management (por parte de la compañía)...
- **Palancas de Generación de Valor**, incluyendo Recaps Dividend
- **Modelling de Private Equity**
- **Investment Memo**
- Casos Prácticos de **Tesis de Inversión**
- **Estructura Legal de las Transacciones** de Private Equity
- **Venture Capital:**
 - Valoración
 - Estructuras de Inversión (FFF, seed, Series A, B...)
 - Modelling
 - Legal documentation

5. PROGRAMA - CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

que maximizan el resultado – centrados 100% en lo que se necesita

FINANCIACIÓN ESTRUCTURADA

- **Tipos de Operaciones de Financiación:** LBOs, Recap Dividend, Acquisition Finance (Buy Side), Staple Finance (Sell Side), Expansión vía Capex y Refinanciación
- **Tipos de Financiadores y Características:** Bancos (Senior Debt y Working Capital Facilities: factoring con y sin recurso, líneas de anticipo de facturas, líneas de descuento de pagarés, líneas Comex, confirming...), Fondos de Deuda Subordinada (Mezzanine), Fondos de Direct Lending (Unitranche Debt), etc; y fases y documentos del proceso de financiación
- **Estructuración de la Financiación:** Dimensionamiento, Plazos, Tramos, Tipos de Interés, comisiones de apertura, comisiones de disponibilidad, comisiones de salida, Covenants, mecanismos de Equity Kicket, non callabe period, minimum return...
- **Term-Sheet y Contrato de Financiación**
- **Proceso de Financiación y Sindicación:** Fases, Documentos y Tipología de Inversores (Bancos, Fondos, Inversores Institucionales...)
- **Debt Advisory:** Invesment Memo de una Financiación y Due Diligence o IBR "Independent Business Review"
- **Construcción del Modelo Financiero de la Financiación**
- **Caso Práctico de presentación de una operación de financiación a comité de inversiones**
- **Debt Capital Markets:**
 - Fases, Documentos e Intervinientes
 - Rating – Proceso y Cálculo
 - Emisión de Bonos Investment Grade, Bonos High Yield y MARF (Mercado Alternativo de Renta Fija)
- **Refinanciaciones**
 - Análisis de los Acreedores Financieros y su clasificación: largo plazo o corto plazo, instrumento de deuda, garantías, operating o holdco loan...
 - Tipos de refinanciaciones
 - Cálculo de la Deuda Sostenible y Quita (y como se capitaliza y se canjea por capital)
 - Cálculo del New Money y cómo se instrumentaliza: deuda super senior, convertible...

5. PROGRAMA - CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

que maximizan el resultado – centrados 100% en lo que se necesita

REAL ESTATE FINANCE

- **Descripción del Mercado Inmobiliario:**
 - Fases y Proceso Urbanístico (Permisos, Licencias, Administraciones Públicas involucradas, timing, etc)
 - Players más importantes en la configuración del tejido de inversión inmobiliario: inmobiliarias, servicers...
 - Tipología de inversiones, Tendencias...
- **Valoración y Análisis – KPIs de:**
 - Suelos en función de su fase urbanística y Viviendas
 - Oficinas, Industrial y Logística
 - Centros Comerciales, Hoteles y Retail
 - Empresas inmobiliarias y Socimis / REITs
 - NPLs (Non Performing Loans) con garantías de activos inmobiliarios
- **Construcción del Modelo Operativo:** ratios y KPIs específicos para la estimación de ingresos y costes
- **Valoración de Proyectos en Transacciones de M&A**
- **Valoración y Rentabilidades de Proyectos en fase de construcción;** haciendo énfasis de cómo se genera valor con la rotación del activo (arbitraje de rentabilidades)
- **M&A y Due Diligence** en Real Estate
- **Estructuras de Financiación:** Real Estate Finance, Deuda Mezzanine, Subordinada o Junior, Bonos... y entendimiento de las principales cláusulas de este tipo de financiaciones (term-sheet)
- **Estructuración del Equity y Préstamos de Accionistas:** Sponsors Industriales, Fondos de Real Estate y Socimis
- **Modelling de Real Estate Finance:** Proyecciones de PyG, Balance y Flujo de Caja, creación de escenarios, Sources and Uses, Debt Sizing con DSCR y Tenor con limitante de LTC o LTV, Modelización de todos los tipos de deuda y características de las deudas, Covenants de la Deuda, DTAs por pérdidas de ejercicios anteriores, DTAs por limitación a deducción de gastos financieros sobre EBITDA, DTLs – amortización fiscal acelerada, préstamos de accionistas, equity de los accionistas, Macros (Copy - Paste) para romper circularidades, cálculos de retornos y valoración...

5. PROGRAMA - CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

que maximizan el resultado – centrados 100% en lo que se necesita

MODELO DE REAL ESTATE FINANCE PROFESIONAL

- **Proyecciones Business Plan:** modelling de PL, BS y CF (base mensual en construcción y anual, semestral y trimestral en COD), incluyendo la modelización de todas las partidas claves en este tipo de proyectos y todos los flags con todas las fecha inicio y fin, inflación, D&A, tenor de la deuda...
- **Modelo Operativo:** Estructuras de Ingresos, Costes, Cuentas a Cobrar, Rotación de Existencias, Cuentas a Pagar, Capex de Expansión, Capex de Mantenimiento...
- **Sources and Uses:** Capex, Financial Expenses Construction Period, Structuring Fee, Upfront Fee, Availability Fee, Agency Commision Fee, DSRA... y desembolsos equity upfront, pari passu o debt upfront
- **Financiación:** Senior Debt, Subordinated Loans, Debt Bonds, Líneas Revolving – DSRF, Línea financiación IVA, Equity Bridge Loan (EBL), Shareholders Loans; incluyendo:
 - Sizing de las deudas (limitantes de DSCR y tenor con limitante de LTC o LTV), comisión de apertura, comisiones de salida, comisiones de agencia, comisiones de disponibilidad, Cash Interest o PIK Interest (base cálculo 360 días), márgenes con estructura step up, Euribor Floating o Swaps de Euribor, Equity Kicker, Cash Sweep, repago amortizing, bullet, método francés o lineal, Debt Ratios Covenants: Loan Life Coverage Ratio (LLCR), Project Life Coverage Ratio (PLCR), Vida media, DSCR, Cobertura de Intereses y D / E (headroom), Euribor Floating o Swaps de Euribor, dividend lock up, etc.
- **Recaps Dividend**
- **M&A Transaction:** y ver si es accretive o dilutive, estimación sinergias, etc.
- **Impuestos:** DTAs – NOLs, DTAs por limitación a deducción de gastos financieros sobre EBITDA, DTLs – amortización fiscal acelerada, etc.
- **Outputs de Valoración y Retornos:** en estado Ready to Build (RTB), Commercial Operations Date (COD) y COD + "x" years:
 - Valoración: DDM – Discounted Dividend Model, Discounted Cash Flow to Shareholders, DCF – Discounted Free Cash FLOW, tasas de Descuento, mid year convention...
 - Retornos: proyecto pre y post tax (cash Flow to debt service y free cash Flow), accionistas (cash Flow to shareholders y dividends), total shareholders returns (incluyendo shareholders loans), etc.
- **Macros Copy – Paste,** para romper las circularidades

6. DE ALUMNO A "ALUMNI" – COMUNIDAD ISBIF

Coaching y bolsa de empleo de por vida – el master sigue generando valor

COACHING INDIVIDUAL (1 TO 1 – CAREER ADVISOR)

- **Acompañamiento** durante toda la carrera profesional, para que **el futuro esté en manos del alumni**.
- **Planificar los siguientes cambios profesionales**, de forma ambiciosa, para poder cumplir con los objetivos, motivaciones y retos de alumni.

BOLSA DE EMPLEO

- Para que el alumni, **no se pierda ninguna oportunidad profesional**.
- Y que pueda **seguir monetizando** el valor del **master**.

AYUDA EN LA PREPARACIÓN ESPECÍFICA DE PROCESOS

- **Igual que** en los procesos **durante el año del master**, se enviará al alumni una guía detallada de estudio, de como preparar cada proceso.

OPORTUNIDADES COMERCIALES

- **Acceso a todos los alumni** de la comunidad, para poder presentar oportunidades de inversión, servicios profesionales, etc.



7. MÉTODO DE EVALUACIÓN

Igual que las entrevistas de trabajo

5 FINES DE SEMANA DE PRUEBAS REALES DE ENTREVISTAS (70%)

Durante el master habrá **5 fines de semana de pruebas** reales de entrevistas:

- Aproximadamente **cada 2 meses**
- Se realizan **2 pruebas cada fin de semana (total son 10 pruebas)**, una el viernes a las 17h y otra el sábado a las 9h
- Duración entre 2 y 3 horas
- Se envían al mail y el alumno debe entregarlas resueltas en el tiempo máximo indicado
- Tras la entrega, el profesor resuelve las pruebas
- Posteriormente **el alumno recibe un feedback individual**
- Las pruebas cubren principalmente: i) preguntas técnicas, ii) prueba de modelling y iii) prueba de power point

El objetivo es una evaluación (y evolución) del nivel técnico del alumno, **igual que el mercado laboral**.

PROYECTO FIN DE MASTER (30%)

- Se desarrolla durante un fin de semana (viernes tarde hasta domingo noche)
- Consiste en un caso de prueba de entrevista de 48 horas, donde se cubre **modelling avanzado y presentación**
- Hay 2 fechas para elegir:
 - Edición Septiembre a Junio, al terminar el master, durante el mes de septiembre / octubre
 - Edición Enero – Diciembre, al terminar el master, durante el mes de enero / febrero

En la **Calificación Final**, se aplicará un **Extra de Puntuación Relevante** en función de:

- El nivel del **cumplimiento del objetivo profesional** del alumno
- **Esfuerzo** del alumno: constancia en el seguimiento del master, asistencia a clase...
- **Actitud** del alumno: buena predisposición a mejorar, a aplicar el feedback del coaching individual, las pruebas técnicas reales de entrevistas, ayudar a compañeros...

8. CAMPUS – MADRID, RÍOAS ROSAS 19

Estamos en el centro de Madrid



Línea:1 – Estación: Ríos Rosas
Distancia: 0 metros



Ríos Rosas 47
Distancia: 350 metros



9. MODALIDADES PARA CURSAR EL MASTER

Modalidad online – si no resides en Madrid

- **PRESENCIAL** – Madrid, Calle Ríos Rosas 19
 - El alumno podrá cursar la clase en modalidad online, cuando no pueda asistir presencialmente
 - Las clases son grabadas para los días que no hayas podido asistir y como material de estudio

- **ONLINE** – en directo o clases grabadas, en función de las necesidades del alumno
 - Formula tus preguntas como si estuvieras presencialmente en clase vía zoom education
 - Compartirás las clases con los alumnos que están en modalidad presencial
 - Las clases son grabadas para los días que no hayas podido asistir y como material de estudio
 - El alumno online necesitará 2 pantallas: i) para seguir las clases y ii) para ir en paralelo desarrollando los casos prácticos, modelos, etc

10. ¿POR QUÉ ISBIF?

Porque son masters de resultados – de retorno económico

1. MASTER ORIENTADO A RESULTADOS REALES – ALTA EMPLEABILIDAD PROBADA

- **170 alumnos - 91,9%** de los alumnos en búsqueda de cambio profesional, **han conseguido entrar en el sector** los últimos 3 años.

Ver - Employment Report:

<https://www.isbif.es/employment-report-masters-2021-2024.pdf>

2. DISMINUYE EL RIESGO DE NO CONSEGUIR TU OBJETIVO PROFESIONAL

- La **propuesta de valor de Isbif** está **probada** como la **manera más segura** de que el **alumno** pueda alcanzar su objetivo profesional y **disfrute de los logros de una carrera profesional exitosa**.
- **Metodología Isbif**: Clases 100% adaptadas al objetivo, Coaching Individual, Preparación de Entrevistas, Guías específicas por cada Proceso, Bolsa de Empleo y **Maximizar el Acceso a Entrevistas** (gracias al ser una **Escuela Especializada en Banca de Inversión** y **alto networking** a través de profesores y profesionales del sector).

3. OPTIMIZA 100% TU TIEMPO y ESFUERZO

- **Clases 100% adaptadas a lo que se requiere para trabajar en el sector** (no se malgasta el tiempo del alumno con clases de "relleno").
- E impartida por **profesores 100% profesionales**, son horas de más calidad y valor añadido, **donde se acelera el aprendizaje y se alcanza un nivel técnico más elevado**, consiguiendo que el alumno pueda superar procesos más exigentes.
- Es **más importante la calidad** de horas **que la cantidad**, consiguiendo el **máximo resultado con el menor número de horas** de esfuerzo.

4. ELEVADO RETORNO ECONÓMICO – BOLSA DE EMPLEO DE CALIDAD y ALUMNI

- La **recuperación de la inversión**, salvo excepciones, es **menor a 2 años** con el primer cambio profesional; y con el **Alumni** y el acceso a la **Bolsa de Empleo** de calidad, **seguirás monetizando el master durante toda tu carrera profesional**.

11. ADMISIÓN EN EL MASTER

Aquí empieza tu cambio profesional – durante tu año de master

Paso 1



ENVIAR MAIL

Mail: admisiones@isbif.es

Asunto: Matriculación master Real Estate Finance y M&A

Adjuntar:

- CV
- Título o Expediente Académico de los Estudios Universitarios
- DNI o Pasaporte

Ronda 1: abierta hasta el 15 de Noviembre o hasta completar plazas

Paso 2



ENTREVISTA

Duración: ~ 30 – 45 minutos

Modalidad: Presencial (Rios Rosas 19, Madrid) u Online

Objetivo:

- Entender el CV del alumno
- Conocer cuáles son los objetivos del alumno con el master y verificar que este master es el adecuado para que pueda alcanzarlos; y comentar cómo los alcanzará
- Ver ejemplos de antiguos alumnos del master, con un perfil y objetivos similares al alumno
- Enseñar cómo son los "Casos Prácticos" y que el alumno pueda visualizar que conocimientos técnicos va a adquirir con el master
- Explicar como funciona el "Departamento de Salidas Profesionales" y "Alumni"; y cómo desde ISBIF Corporate Finance School acompañamos y aconsejamos al alumno durante toda su carrera profesional después de terminar el master

Paso 3



MATRÍCULA

Resolución: El alumno únicamente será Admitido, si se valida que con su CV actual + el master, tendrá opciones realistas de poder acceder y superar entrevistas: i) para un cambio profesional o ii) acceder a una empresa de mayor prestigio, para los que tienen experiencia en el sector

Matriculación: Cuando el alumno abona los honorarios de matrícula en el plazo de 7 días naturales, tras recibir la Carta de Admisión y Carta de Matrícula

12. RESUMEN DEL MASTER

Modalidades: Presencial (Madrid, Calle Ríos Rosas 19) y Online

Duración: 550 horas

- Clases: 400
- Clases Preparación de Entrevistas y Coaching Individual: 100
- Proyecto Fin de Master: 50

Horario: Viernes de 17h a 22 y Sábados de 9h a 14.30h

Fecha: Del 29 de Enero al 18 de Diciembre del 2027

Periodos Lectivos: 29 Enero al 3 Julio y 10 Septiembre al 18 Diciembre

Convocatorias al Año:

- Septiembre a Junio
- Enero a Diciembre (meses no lectivos: julio y agosto)

Honorarios Académicos: 19.900€ (15.900€ - Online)

Calendario de Pagos: Matrícula: 5.000€ y 10 cuotas mensuales: 1.490€ (1.090€ - Online)

Título : El título que se otorga al finalizar los estudios es el de Master en Real Estate Finance y M&A, que es expedido por la Dirección Académica de ISBIF Corporate Finance School como título propio

MÁS INFORMACIÓN:

Teléfono: +3491 034 45 56

WhatsApp: +34645 015 347

info@isbif.es

www.isbif.es

13. OPCIONES DE FINANCIACIÓN

RETRIBUCIÓN FLEXIBLE (la empresa tiene que autorizar al alumno esta opción)

El importe máximo a incluir como retribución en especie, está limitado al 30% del salario bruto anual del empleado. Este importe será abonado por la empresa, que retendrá de la nómina del empleado durante una serie de mensualidades.

A modo ilustrativo en la Comunidad Madrid, para un salario bruto del empleado de 30.000€ (9.000€ sería el importe máximo de retribución en especie) sin hijos, que no haga aportaciones a planes de pensiones, etc; el ahorro vía menor pago de IRPF sería de 2.933€. Este importe será superior si el salario bruto del empleado es mayor. Y viceversa si es menor.

El empleado es quien debe consultar con su empresa, esta posibilidad. Las empresas suelen mejorar fiscalmente el ejemplo anterior, sobre todo para aquellos alumnos cuyo 30% de su salario bruto anual sea inferior a los honorarios del master, dividiendo si es posible, en 2 años fiscales los honorarios.

BONIFICACIÓN FUNDAE (sólo disponible cuando el master lo abona la empresa)

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Las empresas que formen a sus empleados con este Master, se podrán aplicar una deducción máxima de 4.505€ en modalidad presencial (2.599€ - Online).

ISBIF Finance School, facilitará a la empresa, toda la información necesaria para que pueda gestionar la deducción.

MÁS INFORMACIÓN:

Teléfono: +34 91 034 45 56

WhatsApp: +34 645 015 347

info@isbif.es

www.isbif.es

14. PREGUNTAS FRECUENTES (FAQS)

- **¿Qué master elegir?**

Todos los masters cubren los mismos conocimientos técnicos (contabilidad, valoración, modelling, financiación estructurada, private equity...) y sólo se diferencian en el enfoque sectorial, dando mayor énfasis principalmente en la parte de modelling.

El master en Corporate Finance, M&A y Private Equity está enfocado a sector generalista, incluyendo Real Estate, Project Finance, FIG (Bancos y Aseguradoras) y Tech. Es el adecuado cuando el alumno no tiene super claro, que quiere únicamente Salidas Profesionales en un sector específico; y con este master hay ejemplos de alumnos en todos los sectores dentro de la industria.

El master en Project Finance y M&A, está enfocado a sector Project Finance (Energía e Infra principalmente). Es el adecuado cuando el alumno tiene super claro, que quiere únicamente Salidas Profesionales en Project Finance; y con este master se diferenciará del master en Corporate Finance, M&A y Private Equity, que habrá más casos específicos de Project Finance vs. casos generalista.

El master en Real Estate Finance y M&A, similar a lo anterior, con el matiz, que lo recomendamos únicamente para arquitectos, con cero base financiera. Si el alumno tiene cierta base financiera, aunque solo tenga claro que solo tiene interés en el sector Real Estate, el master adecuado, es el Master en Corporate Finance, M&A y Private Equity.

- **¿Qué nivel se requiere para hacer el master?**

Conocimientos de entender las principales partidas de PyG, BS y CF.

Aproximadamente 2 semanas de comenzar las clases, los alumnos tienen acceso a unas clases grabadas (aprox. 17 horas) donde se explican estos conceptos. Es recomendable para perfiles de ingeniería y derecho, que las cursen.

- **¿Cuánto tiempo debo estudiar entre semana?**

El aprendizaje principal se adquiere en las propias clases del master. Lo más importante es ser constante en la asistencia a clase.

Entre semana, si el alumno puede o la semana que pueda, si le puede dedicar 2 días – 2 o 3 horas, para repasar las clases de la semana anterior, repetir algún caso práctico, etc; le ayudará a acelerar el aprendizaje. Y cuantas más horas, pues lo podrá acelerar más.

Un "sprint" elevado de horas unas semanas, que el alumno no pueda mantener, es mucho peor, que una planificación que con un esfuerzo razonable el alumno, pueda ser constante en el tiempo.

14. PREGUNTAS FRECUENTES (FAQS)

- **¿Cuándo suele ser el cambio profesional del alumno?**

Todos los alumnos se cambian durante el master. En función del resultado de las pruebas reales de entrevista (individual), determinamos cuando alumno tiene el nivel adecuado para empezar a hacer procesos.

De forma media, los que empiezan el master en septiembre, suelen cambiarse tipo marzo – abril y los que empiezan en enero, tipo septiembre – octubre.

Cuando los cambios se producen antes es debido a: i) alumnos que están en edad aún de hacer off-cycles (que puede ser el cambio a los 2 – 3 meses de empezar el master) o ii) alumnos con mayor capacidad y pueden acelerar el cambio vs la media algunos meses.

- **¿Las clases son en español o en inglés?**

Los casos prácticos y modelos están en inglés, la documentación principalmente también estará en inglés y las explicaciones de los profesores en español.

- **En modalidad online, ¿puedo cursar el 100% de las clases grabadas?**

Afirmativo, pero es recomendable que las curse durante la semana antes del siguiente fin de semana de clases.

-



Cambia o Mejora tu Carrera en Real
Estate Finance y M&A!

**“SUPERA LOS PROCESOS
MÁS EXIGENTES”**

MÁS INFORMACIÓN EN:

Teléfono: +34 91 034 45 56 | WhatsApp: +34 645 015 347 | info@isbif.es | www.isbif.es

SÍGUENOS EN:

