

Manual para invertir en ‘ladrillo’ si eres un pequeño o mediano ahorrador



Vivienda

Viviendas, garajes y locales son los activos estrella. Si hay presupuesto no hay que rechazar oficinas pequeñas y naves.

ANA M. PASTOR

Lunes 04 de marzo de 2019, 08:31h

La **reactivación del sector residencial**, en particular, y del **negocio inmobiliario**, en general, hace que los pequeños y medianos inversores se pregunten si, en la actualidad, es una buena idea colocar sus ahorros en el ‘ladrillo’.

A expertos como **José Miguel Silvestre, director de Mid Cap Investments de CBRE España**, no les cabe “ninguna duda” de la solidez del crecimiento del sector. Por ello, el directivo de esta consultora internacional cree que es un buen momento para apostar por los activos inmobiliarios “al no haber muchas alternativas financieras claras que permitan obtener un buen retorno en un periodo razonable”. Una opinión que sustenta el representante de CBRE en los buenos datos del ejercicio pasado, en el que “la inversión en el sector inmobiliario español alcanzó, por quinto año

consecutivo, niveles récord al mover un cifra, ligeramente superior a los 20.000 millones de euros, cifra un 56% superior a la del año anterior”.

Ya no hay dinero rápido: en inversión residencial se aconseja buscar el equilibrio y huir de los pelotazos especulativos

Miquel Laborde, socio fundador de Laborde Marcet, empresa especializada en la gestión patrimonial y en el asesoramiento de inversiones inmobiliarias, destaca que 2018 ha sido un año de estabilización en el sector en España por lo que también sostiene es una buena opción para los ahorradores invertir en inmuebles, y similar opinión manifiesta **Fernando Rodríguez de Acuña, director general de la consultora inmobiliaria Acuña y Asociados**, quien considera que “no es mal momento si hacemos la puntualización de no esperar grandes rendimientos, ya que hay que olvidarse de las rentabilidades del boom y esperar rentabilidades lógicas y realistas”.

Los tres expertos consultados coinciden en que la visión que tienen los españoles del hecho invertir en el ‘ladrillo’ es positiva. El directivo de CBRE destaca que “el inmobiliario cobra fuerza frente a otras posibilidades de inversión debido a que está considerado un valor refugio, que da seguridad y es una inversión “tangibles y físicas, que aporta ese sentimiento de propiedad muy extendido entre los españoles”. Con el añadido de que esta percepción de propiedad coincide –tal y como apunta Silvestre- “con un entorno de tipos bajos de los productos financieros, con un plazo fijo prácticamente desaparecido y con mucha volatilidad de la Bolsa”. Por ello, la inversión en muebles es una opción muy tenida en cuenta por inversores de perfil conservador que no quieren correr riesgos excesivos.

Que sea una inversión bastante segura no quiere decir que se haga ‘a tontas y a locas’, sino que tal y como explica José Miguel Silvestre “el inversor debe modular su experiencia y ponderarla con el mercado lo que seguro te llevará a hacer una inversión razonable”, para lo cual estima importante contar con un asesoramiento especializado, “ya que no es todo rentabilidad”. Avisa que además de la **rentabilidad** hay que tener en cuenta los **valores de repercusión** (es decir el precio por metro cuadrado al que estamos pagando el activo porque a lo mejor no nos puede compensar), además de la **facilidad de encontrar un inquilino y la expectativa de revalorización que puede tener el activo en caso de venta, por lo que es fundamental evitar pagar sobrepagos**.

Otro punto con el que hay tener precaución, y que señala Miquel Laborde, es trabajar con “precios reales y no inflados”. Alerta del peligro de dejarse llevar por” expectativas que a veces patinan”, y

recuera a los particulares que deben tener en cuenta a la hora de calcular las rentabilidades -que se pueden obtener del alquiler- el hecho de que los precios que aparecen en los portales inmobiliarios son de salida y no de cierre de la operación.

Y si estas consultoras coinciden en que es buen momento para invertir en inmuebles siempre que se esperen beneficios realistas, igualmente están de acuerdo en que los ahorradores deberían hacer su inversión pensando en el **medio y largo plazo, alejándose de compras especulativas y de ‘pelotazos’ inmobiliarios**, aunque difieren sobre cuáles a la hora de elegir cuáles serían los productos más idóneos los presupuestos más modestos, ya que el primer puesto del ranking se reparte entre los garajes, los locales comerciales y las viviendas.

Garajes

Por ejemplo, en opinión del director general de Acuña y Asociados, el primer puesto del listado lo ocuparían los garajes por precisar “menor inversión, conllevar menos riesgo y dar más rentabilidad”, mientras que para el directivo de CBRE el activo más aconsejable para entrar en el negocio inmobiliario sería la vivienda “por una cuestión de flexibilidad y experiencia, ya que todos hemos comprado o alquilado alguna vez una vivienda y además se ha perdido el miedo a tener una casa en alquiler”. Finalmente, el responsable de Laborde se decanta por el local comercial, pero sólo si es en una zona ‘prime’ lo que considera la mejor inversión en la actualidad.

En favor de los garajes que califica como los “diamantes del inmobiliario, ya que son escasos y muy líquidos”, Rodríguez de Acuña explica que además de que la demanda sea muy alta por una cuestión de escasez y por las restricciones al aparcamiento que se están produciendo en las grandes ciudades, hay que apuntar que no hay riesgos de impago por parte de los inquilinos como en la vivienda. A lo que se sumaría que son fáciles de vender en caso de tener necesidad de recuperar la inversión. Para tratar de acertar, recomienda ir a tiro hecho. Si no se puede comprar en la ‘almendra central’ de la ciudad apuesta por hacerlo en enclaves metropolitanos que tengan mucha necesidad de aparcamiento como zonas empresariales, universidades, centros comerciales o hospitales, donde “las plazas no son tan caras como en el centro, pero se alquilan a buen precio y hay mucha demanda”, desaconsejando hacerlo en el extrarradio donde la mayoría de los edificios nuevos ya tienen plazas de aparcamiento.

Señala que, por ejemplo en Madrid, desde poco más de 25.000 euros se puede comprar una plaza con rentabilidades de entre 3,5% y el 6%, con las que se pueden obtener fácilmente plusvalías a la hora de vender ya que –en su opinión- los garajes “son un valor refugio, un valor anticrisis, principalmente en el centro de las ciudades, donde cada es casi imposible que se devalúen debido a que cada vez hay más coches y más restricciones de aparcamiento”. Precisando, lógicamente, que

las ‘bondades’ de estos inmuebles se circunscriben sólo a las grandes urbes donde es prácticamente imposible dejar los vehículos en la calle.

Viviendas

Comprar una vivienda para alquilar tiene una rentabilidad de entre el 3,5% - 4% en Madrid y Barcelona, y de entre el 4% y el 6% de media en todo el país. A favor de esta alternativa está el que “inviertes en lo que conoces”, según el director de Mid Cap Investments de CBRE España, quien señala que actualmente se “invierte mucho en residencial no sólo porque se ha perdido el miedo a alquilar sino por esa idea de ‘primero lo alquilo y si luego no me bien y no lo puedo vender se lo dejo a mis hijos’”.

El hecho de que “desde 2008 se haya duplicado el número de alquileres” y de que la gente apueste cada vez más por vivir en alquiler por distintas razones: “movilidad laboral, por maximizar su ingresos, por imposibilidad de comprar o porque todavía no se la haya quitado el susto de la crisis” pesan a favor de comprar para alquilar de manera permanente. Eso sí siempre a un precio realista, en opinión de dichos analistas. Y es que tanto Laborde como Acuña estiman que las rentas no pueden seguir tan desbocadas por lo se estabilizarán: “Al final los alquileres se acabarán regulando, sencillamente porque si siguen subiendo a este ritmo no se van a poder pagar con los sueldos actuales”.

Desde Acuña recuerdan que hay otras posibilidades: adquirir una vivienda para dedicarla a **alquiler turístico** o comprar una casa en la **costa**, aunque en detrimento de alquilar a turistas –que es la alternativa con mayor rentabilidad- recuerdan que puede provocar enfrentamientos con los vecinos y que está sujeto a cambios regulatorios, mientras que el alquilar en las zonas costeras “lo tienes alquilado tres meses y vacío el resto del año, por lo que puede ser una opción desaconsejable si no lo queremos disfrutar nosotros”.

Sobre dónde sería mejor hacer la compra, el representante de Laborde Marcet aclara que aunque la premisa de una buena inversión residencial es la **localización** esto no quiere decir que se deba comprar solo en el centro de la ciudad sino que el inversor debe conocer la zona. Por ello, puede ser una buena idea comprar en tu barrio, siempre que sea una zona consolidada, con comercios, con servicios, etc.

Locales comerciales

Para el inversor que se está iniciando un activo seguro y que no da relativamente problemas puede ser un local comercial, a ser posible en una zona principal o en una zona secundaria con un

importante flujo de peatones. Un activo con el que se puede obtener –según datos de CBRE- una rentabilidad en Madrid en zonas prime de entre 3,25%- 3,5% y del 4,25%-4,75% en enclaves secundarios, mientras que en Barcelona oscila entre el 3,25% - 3,75% en las zonas principales y entre el 3,75% - 4,75% en las secundarias.

Rodríguez de Acuña recuerda a quienes estén interesados por hacerse con un local que “el pico de consumo ya no va tan disparado” y también subraya el recorte que a las ventas por canales tradicionales y físicos está causando el comercio electrónico a través de gigantes como Amazon, lo que provoca que “el dinero que generan los locales por metro cuadrado sea menor”. A pesar de estas circunstancias, estima que el pequeño y mediano inversor puede obtener una rentabilidad interesante comprando y arrendando un local siempre que esté bien asesorado ya que producto inmobiliario comercial es muy específico y hay que saber exactamente qué se puede poner en un local, dependiendo de la calle, fachada, escaparates...

Oficinas

Las oficinas con una rentabilidad en Madrid de entre el 3,75% - 6,5% y en Barcelona de entre 3.80% - 6.25% también son una vía que puede explorar el pequeño y mediano inversor. Concretamente, desde Acuña se pone el acento en comprar una oficina de tamaño pequeño o mediano que va a tener una importante rotación de inquilinos ya que hay mucha demanda de este tipo de espacios, pero ojo sólo dentro de los centros urbanos, puesto que en la periferia los pequeños empresarios y autónomos suelen montar las oficinas en sus domicilios o en locales comerciales. Informa que en estos momentos hay mucho potencial en este tipo de productos en Madrid y Valencia, que se han beneficiado de la menor demanda que hay en Cataluña y asegura que desde 300.000-400.000 euros en Madrid y de 350.000 en la capital valenciana hay oficinas en el centro por las que se puede lograr una rentabilidad por encima del 6%.

Naves industriales

La rentabilidad de las naves industriales (Madrid: 5,25% - 6,75% y Barcelona: 5,25% - 6,50% también las hace interesantes como inversión. Con el inconveniente de que los productos más atractivos son los logísticos que pueden estar vedados a un presupuesto no muy abultado. Desde Acuña se informa que hay mucha demanda de naves logísticas a partir de 1.000 m² en San Fernando y Alcalá de Henares, pero explica que la inversión necesaria es de un millón de euros para arriba, montante elevado que puede alejar al inversor más modesto. Aunque este experto recalca que se cuenta con capital suficiente se pueden encontrar activos con “rendimiento y potencial” en Madrid, Barcelona, Zaragoza, Sevilla y Málaga.