
05 de Marzo de 2012

Oportunidades en el mercado inmobiliario

Decía el filósofo Charles Fourier que el comercio es el arte de comprar por tres francos lo que vale seis y de vender por seis lo que vale tres. Ése es también el objetivo del inversor, independientemente del activo en el que invierte. Y muy en particular, en los tiempos que corren, de aquél que apuesta por el sector inmobiliario.

En la coyuntura actual, los que mandan son los que quieren comprar por tres francos lo que vale seis. El viento sopla a su favor. Eso es lo que tiene la recesión y sus ingredientes en forma de paro, inestabilidad en el empleo y falta de crédito. El polémico «broker» entrevistado por la BBC que soñaba con una recesión podría haber dicho en alto lo que otros dicen por lo bajinis. **Un contexto recesivo como éste puede ser el sueño dorado de quienes buscan oportunidades de inversión en el «ladrillo».** No viene mal, de vez en cuando, echar un ojo a lo que están haciendo los profesionales. Así, los particulares pueden tomar ideas.

Adolfo Ramírez-Escudero, consejero director general de CB Richard Ellis, cree que durante este año, los inversores más activos en el mercado inmobiliario español serán los «private equity», es decir, los que tienen el perfil más oportunista. Especialistas en gangas. **Buscan retornos mínimos del 15 por ciento sobre sus fondos propios para un periodo de inversión que no suele ser superior a los cinco años. Aprovecharán, sobre todo, los activos bancarios.** De hecho, ya han intervenido en procesos de desinversión en adjudicados y en paquetes de deuda morosa. Y otra pista para el inversor particular: la rentabilidad que buscan es más de capital que de rentas. Es decir, ansían una revalorización rápida antes que rentabilidad por la vía del alquiler. También hay perfiles mucho más conservadores, que sí buscan activos en renta y con un horizonte a más largo plazo. Pero su presencia va a ser mucho más reducida durante este ejercicio.

En definitiva, los inversores más agresivos serán los más activos en España. Los conservadores, cuyo objetivo es posicionarse en el mercado con vistas al largo plazo, van a tardar algo más en llegar. Posiblemente, detrás de ese panorama haya dos realidades que hay que entender: según la encuesta realizada entre 200 profesionales por CB Richard Ellis para su anuario sobre el mercado inmobiliario, nueve de cada diez afirman que los precios seguirán cayendo. Aunque quizás no indiscriminadamente: cada vez son más los expertos que dicen que la vivienda en Madrid y Barcelona ha tocado fondo, así como en los centros de las ciudades de tamaño medio. Y si eso ocurre por zonas, si evaluamos por precios, los expertos creen posible que las viviendas entre 100.000 y 120.000 euros no bajarán más: son éstas, precisamente, las viviendas que se están vendiendo ahora. En cambio, las de precio medio, a partir de 150.000 euros, sí tienen recorrido a la baja, porque apenas hay

operaciones.

¿Cuáles son las mejores oportunidades?

Posiblemente, el inversor particular debe guiarse más por la estrategia de los inversores institucionales más conservadores: una inversión con vistas al largo plazo y con el objetivo de sacarle rentabilidad por la vía del alquiler. **El mercado de la vivienda en renta sigue muy dinámico: quienes tradicionalmente vivían de alquiler han vuelto a casa de sus padres, pero los han venido a sustituir perfiles que en otras circunstancias comprarían y ahora, por distintas razones, se inclinan por vivir en régimen de arrendamiento. Sólo hay que atinar con las ubicaciones.** Además, no hay que olvidar, como dicen muchos expertos, que la vivienda usada pierde competitividad respecto a las de los bancos. Ése es otro flanco débil de los vendedores particulares que podrían explotar los «compradores en tiempos de recesión». Luis Corral, de Foro Consultores, adelantaba que las viviendas que verdaderamente van a sufrir con la reforma financiera del Gobierno son las usadas. «Los particulares deben ser conscientes de que les va a costar mucho vender su vivienda. Ésa es la parte más dolorosa de la reforma», añade Santiago Carbó, catedrático de análisis económico de la Universidad de Granada.

Si seguimos el tradicional consejo del consultor inmobiliario José Barta, podemos buscar viviendas antiguas en el centro sin reformar. Ése podría ser un síntoma de las dificultades por las que estaría atravesando el vendedor y que debería aprovechar el comprador. Luego, claro, el comprador debería reformar el piso. Porque ahora más que nunca los inquilinos eligen los mejores inmuebles. Comprar barato y alquilar caro (o al mismo precio que en 2008) es el secreto para obtener una rentabilidad más que interesante. Que ésta sea de un parco 3,5 por ciento o de un ya interesante 5 por ciento depende del precio que pague por la vivienda. Haga muchos números. Desde Foro Consultores apuntan que viviendas entre los 80.000 y los 120.000 euros pueden alquilarse por 500 euros mensuales.

Las viviendas pequeñas, de un dormitorio, siguen teniendo demanda. **Pero los expertos comienzan a considerar que las casas de dos dormitorios pueden tener más salida en el mercado.** Quizás, porque hay menos disponibles. Así, Patricio Palomar, de CB Richard Ellis, recomienda este tipo de inmueble: «Dos dormitorios, entre 80 y 110 metros cuadrados, con precios ya ajustados, ubicados en las grandes ciudades, en entornos de calidad y buen diseño urbanístico». Aunque, como vienen señalando desde RR Acuña y Asociados: «De invertir, mejor hacerlo a finales de 2012 o principios de 2013 que ahora mismo»