



# El alquiler saca lustre a la inversión en ladrillo

El auge del mercado de arrendamiento permite al inversor minorista doblar la rentabilidad de un bono comprando viviendas, locales o garajes

TEXTO JUANDE PORTILLO

**E**l ladrillo, pecado original que dio carácter local en España a la crisis financiera internacional, parece vivir un paulatino resurgir amplificado por el sonoro desembarco que han venido protagonizando en el último año y medio los grandes fondos de inversión internacionales. Más allá de los ecos de especulación del pasado y de las ventajosas operaciones multimillonarias del presente, el estallido de la burbuja inmobiliaria va dejando paso, sin embargo, a un nuevo modelo de inversión sostenible, la compra de inmuebles para su alquiler, accesible y rentable también para el inversor particular que cuente con fondos para ello.

“Comprar para alquilar es la vía más interesante para el inversor particular”, asume Álvaro Alonso, director de la consultora inmobiliaria Irea. “Pudiendo comprar a precios relativamente bajos, la rentabilidad del mercado del alquiler residencial ha pasado de entre el 2% o 3% de hace unos años al 5%, y lo que realmente lo hace más atractivo es que con la bajada de los tipos y el efecto que tienen sobre los depósitos, los particulares pueden planteárselo como alternativa a estos, a los bonos del Estado o a la renta variable”, expone.

“El ladrillo es ahora muy buena inversión. Hay mucho pequeño y mediano inversor conservador que tenía depósitos, fondos o renta fija y que ahora, que apenas le rentan, está entrando en ladrillo”, confirma Fernando Encinar, jefe del servicio de estudios de Idealista. “Si consigues una vivienda de 100.000 euros y la alquilas a 500 euros al mes tienes una rentabilidad bruta anual del 6%, que quitando gastos se te quedan en el 5%. No es muy alto, pero para un inversor conservador, es muy buena inversión. Renta el doble que un bono”, ilustra. “Hay mucho producto, muy bueno, y hay ca-



pacidad de negociar el precio, sobre todo si pagas en efectivo”, detalla Encinar, exponiendo que la vuelta de la financiación sigue siendo una asignatura pendiente. De hecho, el 83% de las operaciones de compra de inmuebles como inversión que se ha realizado en la primera mitad del año se pagaron en efectivo. Así lo recoge un reciente informe de Tecnocasa, en el que también se detalla que el 28% de todas las adquisiciones de vivienda tienen como objetivo su puesta en alquiler. Casi una de cada tres. Este tipo de compradores suelen optar por pisos de unos 60 metros cuadrados útiles y un precio medio de 95.000 euros.

A menor precio, sin embargo, también está la posibilidad de optar por un garaje, que puede llegar a rentar un 5,8% en provincias como Almería, aunque se moderan al 4% en el caso de Barcelona, o el 3%, en el de Madrid, según los datos recopilados por Idealista. En un nivel intermedio, dependiendo de su situación y tamaño, se encuentran los locales co-

## El incremento en el IRPF para los vendedores de casas antiguas a partir de 2015 podría multiplicar las transacciones a final de año

merciales, que pueden llegar a rentar un 11,2% en Córdoba y más de un 7% en las dos grandes capitales.

“Ahí hay producto que no ha cogido en precio, como el de los locales que dan a la calle”, apunta Miguel Fuster, director de inversiones de la consultora inmobiliaria CB Richard Ellis, que apunta que hay más atractivo en el segmento de oficinas. Los analistas coinciden, en todo caso, en que dado el envejecimiento de la población, el nivel de paro, la falta de financiación y la sobreoferta de grandes actores como la banca, el alquiler es hoy por hoy una opción mucho más segura –con una demanda que según Idealista prácticamente se ha duplicado durante la crisis– que la re-

venta del activo con plusvalías, que puede llevar más tiempo.

“Comprar ahora que los precios han bajado y están tocando suelo, supone que los inversores se pueden posicionar y coger todo el recorrido de precios. Pero no habrá un pico altísimo, irá mejorando gradualmente”, advierte Ernesto Tarragona, director de residencial y suelo en la consultora inmobiliaria Knight Frank. “El precio barato al que compran los grandes inversores todavía no se ha tras-

## Apuestas

### ● VIVIENDA

La compra de una vivienda para destinarla al alquiler reporta una rentabilidad media del 6,4% en Lérida, el 5,7% en Gran Canaria y de alrededor al 5% en Huelva o Alicante. En Madrid dan un 4,3% y en Barcelona, el

4,1%, según un reciente informe de Idealista.

### ● GARAJES

A menor precio, los garajes llegan a arrojar una rentabilidad del 5,8% en Almería o el 5,5% en Pamplona, Santa Cruz de Te-

nerife o Tarragona. En Madrid se sitúan en el 2,9% y en Barcelona, en el 4%.

### ● LOCALES

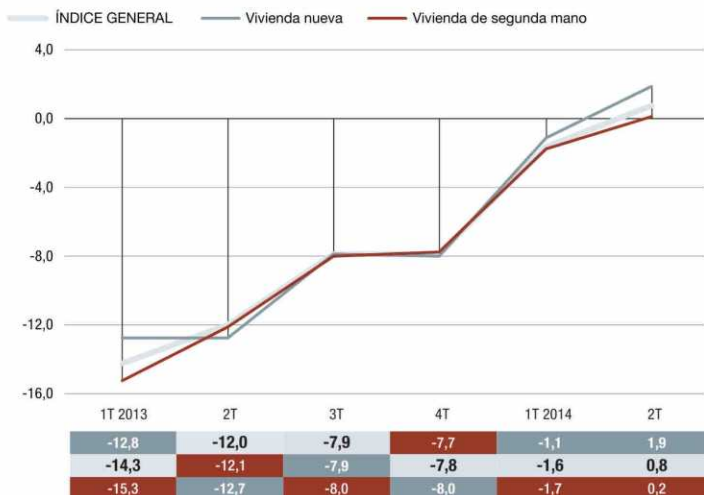
La opción más rentable, con retornos hasta el 11,8% en Málaga y el 7% en las grandes capitales.



**Radiografía del mercado inmobiliario**

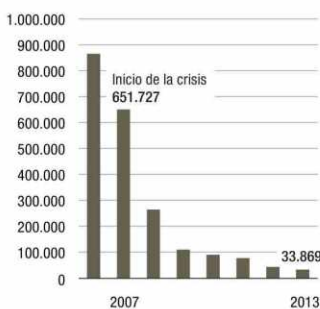
**■ Evolución anual del índice de precios de vivienda (IPV)**

Variación anual en %



**■ Evolución de la oferta y demanda**

**Viviendas iniciadas**



**Compraventa de viviendas**



**■ Variación del precio**

Índice general  
Tasas trimestrales, base 2007



**■ Precios de la vivienda libre**

Euros/m<sup>2</sup>



Región	Variación (%)	Precio (€/m <sup>2</sup> )
Pais Vasco	-0,9	2.443,4
Cantabria	-0,3	2.008,1
Baleares	0	1.901,0
Extremadura	0,9	1.748,2
La Rioja	1	1.658,3
Madrid	1,1	1.504,7
NACIONAL	1,7	1.459,3
Navarra	1,7	1.457,1
Andalucía	1,8	1.323,3
Aragón	1,8	1.307,1
Cataluña	1,8	1.266,7
Ceuta	1,8	1.207,1
Melilla	1,8	1.176,6
Castilla y León	1,9	1.170,7
C.-La Mancha	2,1	1.122,8
Galicia	2,1	1.118,0
Asturias	2,4	1.060,7
Murcia	2,6	1.001,2
Canarias	2,8	899,1
C.-La Mancha	3,1	837,1
Extremadura		

Fuentes: INE, Asociación Hipotecaria Española, BBVA y Ministerio de Fomento

ALEJANDRO MERAVIGLIA / CINCO DÍAS

ladado al 100% al mercado. Fondos como Blackstone o Apollo compran carteras de 1.000 viviendas”, añaden a su vez desde Irea. “Aunque hemos visto que los precios han bajado y parece que estamos tocando fondo, para el inversor particular no es que el avión vuelva a despegar, es que se le permite bajar del avión y tomar un tren que está arrancando pero que tardará en tomar velocidad”, ilustra el director de la consultora inmobiliaria. “La realidad es que para lo de comprar un piso esperando una revalorización al vender, todavía faltan varios años”, avanza. Así se deriva de los informes emitidos en la última semana por dos de las mayores agencias de calificación de riesgo. Moody’s destacaba que “la recuperación económica de España no se trasladará inmediatamente en un incremento sostenible de los precios”. En esta misma línea, Fitch asumía que el sector inmobiliario español “comienza a ver la luz al final del túnel” tras una caída de precios de la vivienda del 40% desde máximos, pero que el paro y el exceso de oferta “evitarán un fuerte repunte de los precios”.

“Hay una sobreoferta tan importante que comprar barato no siempre es garantía de alquiler seguro”, alertan desde Irea. Madrid y Barcelona suelen ser una apuesta segura así como las ciudades universitarias, como Granada, Santiago o Salamanca, apuntan en el sector.

# Socimi, Sareb y otras oportunidades

**Una pujante alternativa** para los particulares interesados en sacar rentabilidad del ladrillo sin comprar físicamente un local o una vivienda son las sociedades de inversión en el mercado inmobiliario, las Socimi. “Para el pequeño inversor es una forma de diversificar su participación en el mercado secundario y se ahorra gestionar el activo”, explica Miguel Fuster, director

de inversiones de CB Richard Ellis. Estas sociedades, que destinan al menos el 80% de los activos de su cartera al alquiler, no tributan. Si lo hacen sus accionistas por los dividendos percibidos. Aunque como en muchos casos distan de haber invertido todo su capital, en CBRE asumen que es pronto para vaticinar su potencial. En lo que va de año, Merlin Properties, His-

pania, o Axia han dado el salto al mercado continuo con resultados planos en los dos primeros casos y pérdidas cercanas al 9% en los otros dos en el periodo que llevan en el parque. Una desventaja para el pequeño inversor, recuerdan en CBRE, es que su cotización está muy sujeta a los movimientos que hagan los grandes inversores que están detrás de todas ellas.

De vuelta al mercado tradicional, el jefe de estudios de Idealista, Fernando Encinar, recomienda buscar inmuebles dejados en herencia. “Los vendedores suelen tener un incentivo enorme por vender cuanto antes. La vivienda les cae sin haber tenido que pagar y son capaces de bajar más los precios”, avanza.

Otros expertos, invitan también a estudiar

la amplia cartera de Sareb, bien en su propia web de venta a minoristas, o a través de las plataformas inmobiliarias y bancarias que los comercializan, dado que los compradores de sus inmuebles están exentos de pagar el impuesto de actos jurídicos documentados, que oscila según la comunidad autónoma entre el 0,75% de Madrid, o el 1,5% de Madrid o Andalucía.

**Un piso alquilado renta de media un 5%, los locales, un 6%**

“Para optar por alquiler también hay que tener experiencia porque es intensivo en gestión y el inquilino sigue teniendo mucho a su favor. El inversor tiene que tener conocimiento de la zona, garantías en el contrato y capacidad de gestión”, avisan en CBRE.

Otra clave a la hora de invertir en inmuebles es elegir a quién comprar. En el sector señalan que, por oferta, el escaparate de la banca es de visita obligada, pero advierten que su producto no es el

mejor –sino el que se vio obligada a adjudicarse– y que tras la pulsión vendedora de los últimos años, las entidades están tratando de conservar valor. Algo parecido ocurre con Sareb, que además tiene 13 años por delante para ir dando salida a su producto. Otra opción son los promotores, que en algunos casos están financiando la obra nueva con entrega a dos o tres años.

Finalmente está la posibilidad de comprar inmuebles a particulares, que ade-

más podrían verse presionados a vender antes de que acabe el año, cuando el Gobierno elevará el IRPF para los vendedores de viviendas, especialmente para las adquiridas antes de 1994 por la desaparición de los coeficientes de abatimiento. La carga fiscal entre vender ahora una propiedad de 200.000 euros o hacerlo el próximo ejercicio puede elevarse en 30.000 euros. Todo un incentivo para vender este año aunque sea necesario rebajar el precio.