

EL NEGOCIO DEL ALQUILER 2.



Costes,
Comercialización,
Financiación y
Estructura
Empresarial



www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

CUADERNOS
PRÁCTICOS
DEL
PROMOTOR Y
GESTOR
INMOBILIARIO

2015/14

Edición 2ª

Antonio Caparros Navarro

Juan Fernández Caparros

(Prayde Gestión, SL)

ÍNDICE

14.1.- PLANTEAMIENTO DEL NEGOCIO INMOBILIARIO DE ALQUILER EN SUS MÚLTIPLES VARIANTES

14.1.1.- ALQUILER DE VIVIENDAS

14.1.2.- ALQUILER DE EDIFICIOS DE USO TERCIARIO

14.1.3.- MODALIDADES DE ALQUILER DE APARTAMENTOS TURÍSTICOS

14.2.- CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS ENTRE LOS COSTES DE UNA PROMOCIÓN EN ARRENDAMIENTO FRENTE A UNA PROMOCIÓN EN VENTA

14.2.1.- IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (IAE)

14.2.2.- IVA

14.2.3.- IMPUESTOS LOCALES

14.2.4.- COSTES DE ADMINISTRACIÓN

14.2.5.- COSTES DE MANTENIMIENTO DEL INMUEBLE

14.2.6.- AMORTIZACIÓN DEL EDIFICIO

14.3.- CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PROMOCIONES EN ALQUILER FRENTE A LAS PROMOCIONES EN VENTA

14.3.1.- REQUISITOS DE PUBLICIDAD E INFORMACIÓN. DOCUMENTACIÓN PROMOCIONES EN ALQUILER

14.3.2.- REQUISITOS DE PUBLICIDAD E INFORMACIÓN LOS APROVECHAMIENTOS POR TURNO DE APARTAMENTOS TURÍSTICOS

14.4.- FINANCIACIÓN DE LAS PROMOCIONES EN ALQUILER

14.4.1.- FONDOS PROPIOS

14.4.2.- FONDOS AJENOS

14.4.3.- EVALUACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS NECESARIOS

14.5.- ESTRUCTURA ECONÓMICO FINANCIERA DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS DEDICADAS AL ARRENDAMIENTO

CONCEPTOS TRATADOS EN ESTE CUADERNO.-

Alquiler o Arrendamiento
Apartamento turístico o vacacional
Aprovechamiento por turno
Apalancamiento Financiero
Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII), Beneficio antes de Impuestos (BAI), Beneficio Neto (BN)
Cash Flow
Certificado de Eficiencia Energética
Cobro
Comisión
Coste
Cuenta de Explotación
EBITDA
Estudio Económico
Financiación
Gasto
Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI), Impuesto de Actividades Económicas (IAE), Impuesto de Sociedades (IS)
Ingreso
Interés
Incremento de Precios al Consumo (IPC)
ITV de un edificio, Libro del Edificio
Liquidez
Local comercial o de negocio
Mantenimiento predictivo, Mantenimiento correctivo
Margen
Oferta promociones en alquiler
Pago
Perdidas
Publicidad Promociones en Alquiler
Ratio
Rentabilidad
Rentabilidad Económica
Rentabilidad Financiera
Rentabilidad Estática
Rentabilidad Dinámica
Renta Perpetua
Reservas
Uso Terciario , Uso Residencial o Industrial
Viabilidad económico financiera
-Tesorería
Tasa de Basuras
Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
Vivienda
Revisión de Instalaciones
Sociedad Anónima
Sociedad Limitada
Solvencia

14.1.- PLANTEAMIENTO DEL NEGOCIO INMOBILIARIO DE ALQUILER EN SUS MÚLTIPLES VARIANTES

El planteamiento económico financiero de una promoción inmobiliaria en alquiler, como ya hemos visto en epígrafes anteriores tiene múltiples variantes, y, vamos a explicar en primer lugar las de una promoción en alquiler para en los subepígrafes posteriores explicar las **características específicas de sus principales variantes**, tomando como referencia las características de las **promociones inmobiliarias para la venta por ser**, según opinión fácil de contrastar, muy conocidas por los promotores inmobiliarios españoles, se encuentran mas a gusto y con mas experiencia.

La primera característica común a todas las promociones inmobiliarias en alquiler, significativa desde este punto de vista es el **plazo de maduración de la inversión**: una promoción en alquiler se trata de **una inversión con muy largo plazo de recuperación**. Esta característica tiene la consecuencia inmediata de **dejar fuera de ese mercado a las empresas que no tiene una adecuada capitalización**, que cuenten con una fuerte organización administrativa. Es decir, **las empresas que ofertan este tipo de promociones inmobiliarias tienen una fuerte vocación de perdurar en el futuro** y no buscan el fácil y rápido “pelotazo”, aunque a veces no sea tan sencillo y exitoso.

La segunda característica desde este punto de vista es que, el **planteamiento económico financiero tiene dos fases perfectamente diferenciadas**:

1ª FASE.- Construcción del edificio y, en su caso adquisición del solar necesario, sin recibir, en general, ningún ingreso y, **teniendo que soportar los gastos** financieros producidos en esta fase por la utilización de recursos ajenos, convierte en coste del negocio

2ª FASE.- Explotación del negocio de alquiler donde **de forma periódica se reciben**, como ingresos, **unas rentas que se contraponen con una serie de gastos como son la administración** del negocio, los gastos de **mantenimiento** del edificio, los de **amortización** del edificio y, los **financieros** procedentes de la utilización de recursos ajenos utilizados para la adquisición del solar y la construcción del edificio que estén todavía pendientes de amortización en la fecha de inicio de la fase de explotación del negocio, **así como una parte del IVA soportado**

En cuanto al IVA soportado, **en una promoción en alquiler** de determinados tipos, **este IVA es un coste, a diferencia de en una promoción en venta** en la que el IVA soportado es deducible en su totalidad, bien porque se compensa con el repercutido o, bien porque la administración tributaria nos los devuelva por lo que en este tipo de promociones en venta, lo cual solo es coste la parte que procede de su financiación por el plazo que transcurre entre su abono y su devolución y compensación, en promociones en alquiler de determinado tipo, se produce que una parte del IVA soportado que, en general, se deduce durante la primera fase, hay que devolverlo en un plazo determinado, **siendo un coste, durante ese plazo en la segunda fase**.

Así pues también deberemos tener presente que los **recursos financieros** necesarios para realizar este tipo de promociones deben tener

unas características que **se adecuen a las propias de cada fase:**

- a) **Que en la primera fase** ayuden en una proporción determinada a la **adquisición del solar o del edificio para rehabilitar**, y que también será posible su utilización durante el periodo de **construcción o rehabilitación del edificio**, pudiendo disponer del mismo aunque sea de forma controlada para cubrir todo o **parte de las certificaciones y honorarios técnicos** que se producen durante la construcción o rehabilitación.

- b) **Que al inicio de la segunda fase permitan su adecuación a las posibilidades de resultados de la cuenta de explotación del negocio que deben ser suficientes para:**
 - 1) Obtener la **liquidez necesaria para pagar** los intereses y amortizar el capital del **préstamo**, en cada periodo.

 - 2) Dar resultado positivo suficiente para distribuir y **pagar dividendos a los accionistas** adecuados a su inversión.

- c) Este último punto de la suficiencia de los resultados de la cuenta de explotación **no es posible lograrlo hasta transcurridos algunos ejercicios desde el inicio de la segunda fase** y, en consecuencia cuando estemos en el inicio de esa segunda fase hay que ajustar la financiación obtenida en la primera fase que, se ajusto a las necesidades de tesorería de aquella y que, en ese momento puede o debe ser ajustada para cumplir los objetivos reseñados de cuenta de explotación.

Este ajuste exige, a lo mejor, nuevos desembolsos de capital o fondos propios y el

ajuste debe ser realizado por tanteos sucesivos, hasta lograr el **equilibrio deseado, logrando por un lado el pago de la cuota de amortizaciones los prestamos (intereses mas capital) con el pago de dividendos, en un plazo razonable.**

Es evidente que en las promociones inmobiliarias para la venta, el promotor obtendrá un préstamo con garantía hipotecaria, en el que se subrogan los clientes, en el momento de formalización, en escritura pública, de la venta y, en consecuencia el promotor solo abona los intereses en el periodo de carencia del citado préstamo y, excepcionalmente solo debe satisfacer cuotas de amortización, por las ventas residuales, no efectuadas tras cumplirse el plazo de carencia concedido.

La **tercera idea** que hay que tener muy presente en el planteamiento económico financiero es que **los planteamientos se modifican cuando se trata de tipologías distintas de la vivienda**, como veremos en los siguientes epígrafes.

14.1.1.- ALQUILER DE VIVIENDAS

Las características diferenciadoras de esta tipología son las siguientes:

- a) **Desde la puesta en ocupación del edificio se obtiene el cien por cien de ocupación con relativa facilidad**, sin apenas comercialización.

- b) **El porcentaje de ocupación se suele mantener, en general, relativamente estable a lo largo de la vida del negocio.**

SIGUE HASTA 45 PAGS.

Autores

Antonio Caparrós Navarro.



Ingeniero de Caminos. Licenciado en Ciencias Empresariales. Licenciado en Derecho. 42 años de experiencia en el sector Inmobiliario (CALPISA, Telefónica, GEMADISA). Amplia experiencia docente (EOI, Univ.Comillas,...) en temas inmobiliarios

Juan Fernández Caparrós.



Ingeniero de Caminos. Funcionario en excedencia. 32 años de experiencia en los sectores Informático, Inmobiliario y en la Administración del Estado. Director de Prayde Gestión y de Inversiones Urbanas Reunidas

También Co Autores de:

- Blog “[El Análisis de Viabilidad Inmobiliaria](#)“
- Blog “[CUADERNOS PRACTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO](#)“
- [Software de Análisis de Viabilidad](#) económico-financiera: Gestinmo, InmoSuelo, InmoExterior, InmoFase, etc., a través de Prayde Gestión, SL
- El libro “**Manual de Gestión Inmobiliaria**”, 7ª ed. del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

SINOPSIS.-

Se trata en este Cuaderno de plantear las características que diferencian una promoción para alquiler de aquellas para venta.

Estableceremos el planteamiento general del negocio, que tiene un orientación diferente a la promoción en venta, hablaremos del periodo de explotación del edificio y estableceremos las diferencias con respecto a la financiación que se desee obtener y a la forma de comercialización de los alquiler, siempre desde el punto de vista de los costes asociados

Y, finalmente, analizaremos la estructura económica que debería tener una empresa dedicada al alquiler, frente a la estructura de una promotora “pura” dedicada a la venta

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

15.- Alquiler – 3. **ALQUILER . SU VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA y Gestión Patrimonial**

16.- Alquiler – 3. **RÉGIMEN FISCAL Y MERCADOS INMOBILIARIOS DE ALQUILER**

20.- Alquiler – 4. **EL ALQUILER DE VIVIENDA PROTEGIDA Y SU LEGISLACION AUTONOMICA**

Prayde Gestion, S.A. Cuadernos Practicos

CUADERNOS PRÁCTICOS 2015/14. EL NEGOCIO DEL ALQUILER 2