

ALQUILER 3: Viabilidad, Rentabilidad y Gestión Patrimonial. Ejemplos



CUADERNOS PRÁCTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO

2015/15

Edición 1ª

Antonio Caparros Navarro

Juan Fernández Caparros

(Prayde Gestión, SL)



www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

ÍNDICE

15.1.- CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS EN CUANTO A LA VIABILIDAD ENTRE UNA PROMOCIÓN EN ARRENDAMIENTO FRENTE A UNA PROMOCIÓN EN VENTA..	1
15.1.1.-CUENTA DE EXPLOTACIÓN	2
15.1.2.- RENTABILIDAD	4
15.1.2.1.- RENTABILIDAD DE LAS PROMOCIONES EN ALQUILER: LA FORMULA MAS USADA:	4
15.1.2.2.- RENTABILIDAD DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS EN ALQUILER: UNA FORMULA DE RENTABILIDAD DINÁMICA	5
15.1.2.3.- ELECCIÓN DE LOS PARÁMETROS QUE INFLUYEN EN EL CALCULO DEL TIR	9
15.1.2.4.- SENSIBILIDAD DEL TIR DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN ALQUILER FRENTE AL PLAZO DE CÁLCULO	9
15.1.2.5.- SENSIBILIDAD DEL TIR DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN ALQUILER FRENTE AL VALOR RESIDUAL	10
15.1.2.6.- EFECTO DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN EL VALOR RESIDUAL DEL INMUEBLE	11
15.1.2.7.- SENSIBILIDAD DEL TIR DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN ALQUILER FRENTE AL IPC	12
15.2.- EJEMPLOS DE APLICACIÓN ALQUILER	13
15.2.1.- ALQUILER PURO	13
15.2.2 – ALQUILER PROTEGIDO	26
15.2.3.- ALQUILER A CORTO PLAZO	27
15.3.- EXPLOTACIÓN DEL NEGOCIO DE ALQUILER Y GESTIÓN PATRIMONIAL	33
15.3.1.- PARÁMETROS DE PARTIDA	33
15.3.2.- ANÁLISIS FINANCIERO DEL PERIODO DE EXPLOTACIÓN DE UNA PROMOCIÓN EN ALQUILER	37

15.1.- CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS EN CUANTO A LA VIABILIDAD ENTRE UNA PROMOCIÓN EN ARRENDAMIENTO FRENTE A UNA PROMOCIÓN EN VENTA

Una promoción inmobiliaria de viviendas para alquiler tiene tres características fundamentales, que las diferencian de las promociones para la venta:

- a) Contablemente en el Balance de la empresa, se registran en el Inmovilizado Material, mientras que las promociones para la venta se registran en el capítulo de Existencias.
- b) Las promociones para alquiler son amortizables (excepto el terreno), mientras que las promociones en venta no lo son.
- c) Las promociones para alquiler, hasta su terminación no se registran ingresos, que solo aparecen a partir de su terminación, conforme se van firmando los correspondientes contratos de alquiler. Las promociones para la venta, aunque pueden registrar ingresos, en el periodo de construcción (si existen contratos privados de venta por las cantidades aportadas hasta la entrega), sus resultados no se elevan a la Cuenta de Resultados de la empresa, hasta que no se terminen (el nuevo Plan General de Contabilidad así lo exige, aunque con el antiguo plan contable, hoy derogado, se permitía incorporarlos a la cuenta de resultados, cuando estuvieran terminada su construcción al menos en un 80%)

Desde el punto de vista de la viabilidad financiera de la promoción en alquiler, es evidente, que se producirá una notable disminución de los cobros en el periodo de construcción (no se cobra el 20% del importe de la venta, que generalmente, se cobra en el caso de venta), y a partir de la entrega se producen ingresos por las rentas, generalmente de carácter mensual, de los contratos firmados. Lógicamente existe un cierto desfase en la ocupación total del edificio respecto de la fecha de entrega del mismo (mas pronunciado, generalmente, en el caso de oficinas)

Al no existir cobros de clientes durante la construcción, las necesidades financieras deben cubrirse con una combinación de:

- a) Capital Social desembolsado o Fondos Propios aportados por el Promotor
- b) financiación ajena para la adquisición del suelo (que cubre una parte del coste de adquisición del suelo), que se amplía posteriormente para cubrir el periodo de construcción y sus costes.

Cuando se efectúa el planteamiento de la viabilidad de una promoción en alquiler hay que tener en cuenta esta problemática financiera, equilibrando de manera adecuada estos dos factores para obtener posteriormente una cuenta de resultados viable y compatible con las exigencias de nuestros accionistas.

CONTINUA HASTA 48 PAGINAS

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: Gestión, 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 analizar la Viabilidad Económico Financiera de las Promociones en Arrendamiento en sus múltiples variantes.

El Cuaderno es continuación del anterior, donde se desarrollan los diferentes conceptos que se incluyen en un Estudio de Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias en Alquiler (EVPA) mostrando sus diferencias mas significativas con las promociones en venta que suponemos sean las que habitualmente maneja el lector y esta parte está dedicada a ejemplos numéricos resueltos con la aplicación del programa informático GESTINMO, en el que se hace mucho hincapié en aclarar las dudas en la aplicación de la cuenta de resultados de la explotación, el cálculo de la rentabilidad dinámica de la misma, no solo la interna (TIR) sino la rentabilidad del accionista y el necesario ajuste financiero que hay que efectuar, en la mayoría de los casos al inicio de la explotación del negocio del alquiler..

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

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

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