

Análisis de Inversión de un Local Comercial



Enero 2015

El presente informe es confidencial y aunque los datos contenidos se han elaborado con el máximo rigor, el informe está sujeto a posibles modificaciones y se debe considerar meramente informativo



Índice

	<i>Páginas</i>
■ Proceso	3
■ Objetivos	4
■ Aspectos de Valoración Determinantes	5
■ El local comercial como producto de inversión	8
■ Evaluación de la prima de riesgo	9
■ Gastos sujetos en una Inversión Inmobiliaria	12
■ Puntos críticos del contrato de arrendamiento	13
■ Check list	14

El análisis del proceso para la toma de decisión de Inversión en un local comercial seguirá el siguiente esquema





Objetivos del documento

Objetivos: Antes de tomar la decisión de inversión hay que haber fijado cuáles son los criterios que nos llevan a tomar tal decisión. En principio los objetivos pueden ir en dos sentidos

	Zona	Yield
1 Dar estabilidad a una cartera	Prime	$\leq 5\%$
2 Dar mayor rentabilidad a una cartera	Secundaria	$\geq 7\%$

Valoración de un Local comercial



En un edificio de oficinas, se valora la comunicación, los servicios del entorno, flexibilidad de las plantas, servicios propios del inmueble...etc. En un local comercial todo esto es diferente

Aspectos Determinantes	Características
<div data-bbox="32 599 226 714" style="background-color: orange; color: white; padding: 2px; transform: rotate(-15deg); display: inline-block;">Lo MÁS importante</div> <div data-bbox="86 614 582 742" style="background-color: #f4a460; border-radius: 50%; padding: 20px; text-align: center; width: fit-content; margin: 0 auto;">Ubicación</div>	<ul style="list-style-type: none"> - Número de personas por minuto que pasan por delante del escaparate. - Entorno comercial: Ver las marcas que hay alrededor. Política de expansión de las marcas. <ul style="list-style-type: none"> - Lujo : Paseo de Gracia, - Gran consumo: Portal de L' Angel, Portaferriusa
<div data-bbox="86 813 582 1099" style="background-color: #f4a460; border-radius: 50%; padding: 20px; text-align: center; width: fit-content; margin: 0 auto;">Morfología</div>	<ul style="list-style-type: none"> - Sabiendo que el local vale más cuanto más gente pase por delante del escaparate, cuanto más escaparate tenga, más vale el local. - El sistema de valoración más común en locales comerciales es el de crujía por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> 1ª Crujía : 100% 2ª Crujía : 80% 3ª Crujía : 60% Resto : 50% - Por lo tanto vale más un local de 100m² con 10 metros de fachada por 10 metros de profundo que otro en el mismo punto de 5 metros de fachada por 20 metros de profundo
<div data-bbox="86 1220 582 1349" style="background-color: #f4a460; border-radius: 50%; padding: 20px; text-align: center; width: fit-content; margin: 0 auto;">Vehiculización de la gente</div>	<ul style="list-style-type: none"> - Cuanto más fácil sea pasear por la tienda, mayor valor tiene. - Penaliza los locales con exceso de pilares y/o muros de carga

Valoración de un Local comercial (continuación)



Aspectos Determinantes	Características
<p>Altura del escaparate</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El impacto visual de un escaparate de altura 5 metros es mucho mayor al de un escaparate de altura 2,5 metros - En ocasiones es preferible sacrificar m² de altillo o entre suelos para dar mayor amplitud y visibilidad
<p>Salida de humos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Si disponemos de un local, que tiene patio por donde está pasada una chimenea, tiene mayor potencial de arrendatarios. - Los restaurantes, pastelerías y panaderías con obrador y algunas otras actividades requieren por normativa la chimenea para la evacuación de humos. - Conseguir el permiso de la comunidad de vecinos cuando no existe, es una tarea árdua
<p>Aire acondicionado</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad de colocar Aire acondicionado en azoteas o terrazas intermedias. Si no la hay en ocasiones hay que sacrificar metros de fachada para los condensadores del aire.

Estado y conservación de la finca



- Si bien en los contratos de arrendamiento se trata de repartir los gastos ordinarios de la finca a los arrendatarios, no así en los extraordinarios (sólo en parte), es decir:
 - Rehabilitación de fachadas
 - Huecos de escalera y ascensores
 - Reparaciones por carcoma (ejemplo el barrio gótico) o aluminosis
- Aconsejable un Due Diligence técnica

El local comercial como producto de inversión



- A la hora de analizar una inversión de estas características hay que estudiar **tres variables** fundamentales que deben tener sentido en conjunto, es decir, “la cuadratura del triángulo”

1- Repercusión m² en compra

2- Repercusión m² en alquiler

2- Rentabilidad

- Un local con un alquiler de renta antigua y por tanto una rentabilidad baja, puede ser interesante si el precio es lo suficientemente bajo como para aguantar la inversión, dado un recorrido determinado, (es decir, el vencimiento del contrato, la renta aumenta por múltiplos y por tanto coloca la rentabilidad en el umbral esperado, según los objetivos de cada uno)
- Un local con un contrato nuevo por encima de mercado, a una rentabilidad adecuada o algo por encima de lo esperado, puede resultar no interesante, si la prima del riesgo es excesiva

Evaluación de la prima de riesgo



- Si somos conscientes de que la rentabilidad que le exigimos a la inversión se ajusta al mercado, (ej: actualidad 5% - 6% en zona prime), ya tenemos una variable despejada.

¿Cómo puedo analizar la prima de riesgo o la sostenibilidad de una inversión?

La prima de riesgo la medimos en virtud de la dificultad prevista de mantener la rentabilidad analizada a vencimiento de contrato.

Ambas deben de cuadrar en un mercado Sano

Precio de alquiler de mercado

- Analizar las transacciones en la zona en los últimos 2 años y por comparativa: (teniendo en cuenta que no todos los locales valen lo mismo, en el mismo punto, como hemos visto en anterioridad.

Conocimiento de las ventas

- Es un dato más complicado de determinar, se trata de tener conocimiento de las ventas / m² año que pueden conseguir determinados sectores de comercio (moda, joyería, complementos, restaurantes...etc) y el porcentaje de ventas que pueden destinar al pago de alquileres. Esto requiere un análisis de alguien con mayor "Expertise"

Evaluación de la prima de riesgo (continuación)



- $$\frac{\text{Alquiler "de mercado"}}{\text{Rentabilidad esperada al proyecto}} \geq \text{Precio determinado} \rightarrow \text{Inversión } \mathbf{ACONSEJABLE}$$
- $$\frac{\text{Alquiler "de mercado"}}{\text{Rentabilidad esperada al proyecto}} \leq \text{Precio determinado} \rightarrow \text{3 Opciones:}$$

1. No interesa la operación: Diferencia muy grande
2. Interesa pero hay que negociar el precio: Diferencia no muy grande
3. Interesa pero somos conscientes de que hay una "prima de riesgo" (ejemplo)
 - Asking Price : 10 Millones €
 - Alquiler estimado : 500.000 €/ año
 - Alquileres que nos ofrecen: 600.000 €/ año
 - Rentabilidad esperada: 6%

Evaluación de la prima de riesgo (continuación)



- Hemos de ser conscientes de que si se va el inquilino actual, el próximo creemos que pagará 500.000 € por lo que nuestra rentabilidad será del 5% (según el punto 3 anterior)
- Si estoy dispuesto a invertir al 5%, compro y mientras dure el contrato, me dará un 6% → He evaluado la prima de riesgo
- Si no estoy dispuesto a asumir la prima de riesgo, deberemos realizar una contraoferta, que sería la equivalente a pedir la rentabilidad esperada, al precio de alquiler estimado.

$$\frac{500.000 \text{ €}}{0,06} = 8.300.000 \text{ €}$$

Gastos de inversión



- Las 2ª o posteriores transmisiones, están exentas de IVA y tributan por I.T.P (10%). Este impuesto no se recupera y supone un mayor coste de inversión. NOTA: (Esta tributación cambia según CC.AA. Últimamente hay variaciones legislativas)
- En el supuesto en el que el comprador y vendedor sean sujetos pasivos de IVA, pueden pactar la “renuncia a la exención del IVA” y por lo tanto liquidar la operación por IVA. Excepto, en vivienda, todas las inversiones en producto terciario o industrial, tributan al 21%. Este importe se recuperará con el tiempo con los IVA repercutidos a los inquilinos.
- Desde Octubre 2012 (**art. 5 de la Ley 7/2012 sobre nuevos supuestos de inversión del sujeto pasivo**) el responsable de la liquidación ya no es el vendedor, sino el comprador, que, en el momento de la compra puede soportar y repercutir el IVA en el mismo acto, produciendo un efecto neutro sobre la tesorería.

Impuestos	- AJD: 1,5 % del precio
Comerciales	- Agencias: % según importe de transacción
Financieras	- Comisión de apertura: % sobre hipoteca - AJD 1% sobre el valor de la hipoteca
Otros	- Notario, Gestoría, Registro...

Puntos Críticos en un contrato de arrendamiento



1. Figura del arrendatario: Casa matriz, SLU, SL, Franquicia?....
2. Objeto al que se destina
3. Plazo
 - Duración del contrato
 - Obligado cumplimiento
4. Permisos de obras
5. Derecho de cesión o subarriendo total o parcial a Terceros
6. Garantías complementarias
 - Deposito (+ fianza legal)
 - Aval bancario (Rentas + IVA)
 - *Confor letter* de la casa matriz, o que firme el contrato la casa matriz
7. Precio
8. Actualización de rentas
9. Renuncia al derecho de adquisición preferente

A pesar de todas las cautelas tomadas en el contrato de arrendamiento, hay que tener en cuenta que los contratos se rompen y que los Jueces moderan las penalizaciones pactadas, por tal motivo, hemos de considerar siempre que compramos un punto y no un contrato y por dicho motivo es importante evaluar la prima del riesgo

Check List



Documentación a solicitar por la compraventa de un local comercial

1.DOCUMENTACIÓN MEDIOAMBIENTAL

- ✓ Licencias, autorizaciones, consentimientos e informes que hayan sido necesarios para la legalización y puesta en funcionamiento de los inmuebles hasta la fecha. (Licencias de actividad y apertura o puesta en funcionamiento).

2.DOCUMENTACIÓN RELATIVA AL INMUEBLE

• TÍTULOS DE PROPIEDAD

- ✓ Agrupaciones, segregaciones, divisiones, y cualesquiera otras que afecten a los inmuebles.
- ✓ Escrituras o contratos de adquisición de los inmuebles.
- ✓ Escritura de constitución de propiedad horizontal, y conjuntos o complejos inmobiliarios en su caso.
- ✓ Declaraciones de obra nueva, en construcción y terminadas.
- ✓ Certificaciones literales del Registro de la Propiedad competente.
- ✓ Certificación catastral descriptiva y gráfica.

Check List (continuación)



• CARGAS Y GRAVÁMENES

- ✓ Documentos y escrituras relativos a la existencia o compromiso de constituir cualesquiera afecciones, cargas o gravámenes de cualquier tipo sobre los bienes, inscritas o no en el Registro de la Propiedad
- ✓ Derechos legales o contractuales de tanteo o retracto.
- ✓ Documentación relativa a la constitución de garantías sobre las fincas y/o inmuebles (hipotecas, prendas y/o cualesquiera otras).
- ✓ Embargos.
- ✓ Limitaciones a la libre posesión y/o transmisibilidad de las fincas o inmuebles.
- ✓ Expedientes de expropiación.
- ✓ Declaración sobre la existencia de servidumbres, afecciones y restricciones al libre uso y disposición de las fincas.
- ✓ Contratos sobre créditos, facilidades crediticias y garantías, vinculadas con el inmueble.

Check List (continuación)



•ARRENDAMIENTOS Y OTROS DERECHOS DE TERCEROS

- ✓ Listado de arrendatarios, ocupantes y cualesquiera otros compromisos que afecten a la ocupación de los inmuebles y declaración del domicilio habitual de los arrendatarios.
- ✓ Copia de todos los contratos relativos a los arrendamientos y ocupaciones y cualesquiera otros acuerdos, anexos, cartas, relativos a los mismos.
- ✓ Listado de fianzas y garantías adicionales
- ✓ Listado de deudores y estado de la deuda.

•TRIBUTOS LOCALES

- ✓ Liquidaciones por Impuestos sobre Bienes Inmuebles de los últimos cuatro años. (declaraciones de alta, notificaciones de valor catastral)
- ✓ Tasas por los servicios prestados a consecuencia de la solicitud de las licencias municipales.
- ✓ Otras afecciones fiscales sobre los inmuebles.

Check List (continuación)



3. FISCALIDAD VIGENTE EN LA COMPRAVENTA DEL LOCAL DE NEGOCIO

- ✓ Impuestos a cargo de la parte compradora:
- ✓ IVA: Tipo del 21%
- ✓ A.J.D. (Impuesto Actos Jurídicos Documentados):
 - ✓ Si la operación está sujeta directamente a IVA: TIPO DEL 1%
 - ✓ Si la operación está sujeta por renuncia a la exención del IVA: Tipo del 1,5%
- ✓ Si la operación no se sujeta a IVA quedará sujeta a ITP (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales) al tipo del 10% y en este caso no se devengará A.J.D.
- ✓ Impuestos a cargo de la parte vendedora:
 - ✓ Plusvalía Municipal