

Tener liquidez no siempre significa usarla: el nuevo enfoque de los grandes inversores inmobiliarios

Durante años, comprar vivienda al contado fue sinónimo de prudencia financiera. Hoy, sin embargo, cada vez más patrimonios elevados están replanteando esa estrategia. No por falta de recursos, sino por una cuestión de eficiencia: cómo hacer que el capital trabaje mejor sin renunciar a la seguridad.

CUANDO LA PRUDENCIA DEJA DE SER SOLO PAGAR SIN DEUDA

Durante décadas, la ausencia de financiación se interpretó como una forma de protección frente al riesgo. Comprar sin hipoteca ofrecía tranquilidad y una sensación de control absoluto sobre la inversión. Sin embargo, esa lectura empieza a quedarse corta cuando el análisis no se centra únicamente en la propiedad del activo, sino en el rendimiento del capital empleado.

Para los inversores patrimoniales, el verdadero riesgo no siempre está en asumir deuda, sino en inmovilizar recursos que podrían estar generando valor en más de un frente. En este nuevo enfoque, la pregunta ya no es cuánto se debe, sino qué rentabilidad obtiene cada euro propio invertido.

EL ERROR HABITUAL: MEDIR MAL LA RENTABILIDAD

Cuando se compra una vivienda al contado, la rentabilidad se calcula dividiendo el alquiler anual entre el total del capital invertido. El resultado suele situarse en torno al 4% o 5%. Es un cálculo correcto, pero incompleto.

Los inversores profesionales no analizan solo el rendimiento del activo, sino el rendimiento del capital propio realmente aportado. Y es precisamente ahí donde la financiación introduce una diferencia sustancial.

EL EFECTO DEL APALANCAMIENTO BIEN ENTENDIDO

Imaginemos una vivienda destinada al alquiler con un



Inversor evaluando distintas opciones para su inversión inmobiliaria

precio total, incluidos gastos, de 220.000 euros. Comprada al contado, con un alquiler anual de 11.400 euros, la rentabilidad se sitúa en el 5,18%.

Ahora bien, si esa misma vivienda se adquiere financiando el 80%, el inversor aporta aproximadamente 60.000 euros de capital propio. El alquiler sigue siendo el mismo, pero la estructura financiera cambia de forma relevante.

Parte de la cuota hipotecaria no es un gasto, sino amortización de capital; es decir, patrimonio que se va consolidando año tras año. En este escenario, el inversor obtiene un flujo de caja positivo y, además, incrementa su patrimonio median-

te la devolución progresiva del préstamo.

Si se suman ambos efectos — el dinero que queda en caja y el capital amortizado—, la rentabilidad total sobre el capital propio puede superar el 12%. No se trata de asumir más riesgo, sino de utilizar el dinero del banco como una herramienta de eficiencia patrimonial.

LIQUIDEZ, DIVERSIFICACIÓN Y CONTROL

Este planteamiento permite algo especialmente valorado por los grandes patrimonios: no descapitalizarse. Mantener liquidez ofrece margen para reformar activos, diversificar inversiones o aprovechar nuevas oportuni-

Para los grandes patrimonios, el verdadero riesgo ya no es endeudarse, sino inmovilizar capital que podría estar generando mayor rentabilidad.

dades sin necesidad de vender patrimonio ya adquirido.

Por eso, con el capital necesario para una única compra al contado, muchos inversores prefieren adquirir dos o incluso tres inmuebles financiados, repartiendo riesgo y multiplican-

do su capacidad de crecimiento. La clave no está en comprar más caro, sino en comprar de forma más inteligente.

CUANDO LA HIPOTECA NO ES LA ÚNICA OPCIÓN

Además de la financiación hipotecaria tradicional, algunos inversores recurren a fórmulas alternativas como el préstamo lombardo, una herramienta habitual en banca privada. Este tipo de financiación permite obtener liquidez utilizando como garantía activos financieros — fondos, acciones o carteras— sin necesidad de venderlos ni de hipotecar inmuebles.

Bien utilizado, el lombardo ofrece rapidez, flexibilidad y eficiencia fiscal, aunque exige un análisis riguroso del perfil del inversor y del riesgo de mercado. No es un producto masivo, pero sí una solución habitual entre patrimonios sofisticados que buscan financiar inversiones inmobiliarias sin alterar su estructura patrimonial.

ESPECIALIZACIÓN Y ANÁLISIS: LA DIFERENCIA REAL

En este contexto, han surgido firmas especializadas que analizan cada operación desde una perspectiva puramente inversora. Es el caso de Hipotea, que ha desarrollado productos hipotecarios específicamente diseñados para inversión inmobiliaria.

Su enfoque permite alcanzar financiaciones de hasta el 80% del valor —cuando lo habitual en este tipo de operaciones es que la banca no supere el 60%— e incluso estructurar operaciones al 100% aportando la vivienda habitual como garantía adicional. A ello se suman hipotecas con muy poca vinculación, cancelaciones anticipadas sin coste, pensadas para estrategias de reventa, y fórmulas de compra más reforma, especialmente útiles cuando parte de la inversión se destina a mejorar el activo.

Más allá del producto, la clave está en el análisis previo: estudiar la rentabilidad, el flujo de caja y la estrategia patrimonial antes de decidir cómo comprar. Porque hoy, incluso teniendo el dinero, la pregunta ya no es si se puede comprar al contado, sino si realmente conviene hacerlo.



Invertir en vivienda con financiación hipotecaria puede resultar más rentable que hacerlo al contado