

Compri's un pis a Punta Cana

Fins al novembre del 2006, la inversió estrangera en béns immobles a l'estat espanyol va situar-se en 4.377 milions d'euros, un 13,3% menys que en el mateix període de l'exercici anterior. Per contra, la despesa del capital estatal que va destinar-se a l'adquisició d'immobles a l'estranger superà la barrera dels 2.000 milions d'euros, un rècord que duplicà el còmput anual anterior. A primer cop d'ull, les darreres dades del Banc d'Espanya sembla que tracen una tendència inversament proporcional. És a dir, mentre el mercat immobiliari estatal s'estanca en un futur incert i comença a donar senyals d'esterilitat, el capital inversor surt als afores per buscar la rendibilitat que aquí ja no troba.

Per a l'economista Joan Ràfols, no es tracta d'una coincidència. "Al mercat espanyol hi ha molts operadors i, actualment, resulta molt difícil poder adquirir sòl apte per edificar a curt i mitjà termini a preus que permetin la viabilitat econòmica dels projectes", explica. Per això les pàgines d'ofertes immobiliàries s'omplen de reclams publicitaris, si més no, curiosos, que ens ofereixen la possibilitat d'adquirir a preus assequibles un apartament a Punta Cana (República Dominicana) o un palauet al bell mig de Budapest (Hongria).

Budapest, primer amarratge.

Finques Corral, una de les principals empreses catalanes d'intermediació immobiliària, també ho va veure clar quan es va endinsar l'any 1999 al mercat hongarès. Mirant cap enrere, Alfons Corral, director comercial del grup, assegura que "l'experiència ha pagat la pena". Tot i dedicar-se també a la promoció d'obra nova, aquesta cadena immobiliària admet que la clau del seu èxit a la zona ha estat "comprar, rehabilitar i, després, vendre". Des del departament comercial s'adueix que Hongria -i, sobretot, la seva capital, Budapest- es troba immersa en un intens procés de rehabilitació i que "encara hi queda molt per fer". Per als inversors, els preus són un autèntic

Amb un mercat immobiliari eixut de rendibilitat, els inversors estatals busquen nous mercats on puguin dipositar les seves expectatives. Tenir un pis al Marroc o al Carib no és, ara per ara, cap excentricitat. Són inversions a un preu mòdic amb una gran capacitat de generar suculentos plusvàlues. Per ensumar nous terrenys per al negoci, les companyies immobiliàries s'hi han llançat de cap.



reclam: dels 1.000 euros per metre quadrat de segona mà als 2.500 euros de l'obra nova. Aquesta oferta troba dos tipus d'inversors. D'una banda, aquell que vol passar una part de l'any a l'immoble i, la resta, posar-lo de lloguer. Per l'altra, aquell comprador

que no té cap intenció de viure-hi i que només vol obtenir-ne els beneficis que genera el lloguer o la compravenda d'aquest immoble.

Quelcom similar succeeix a Mèxic o a la República Dominicana, destinacions on s'inverteix o bé per gaudir

Economia | Mercat immobiliari

de l'immoble a temporades o bé per a llogar-lo. I és que "mentre al mercat estatal posar un pis en lloguer pot donar-te una rendibilitat del 3%, a Mèxic o a la República Dominicana la rendibilitat pot arribar a triplicar-se", explica Alfons Corral.

Qui hi inverteix? No són els únics que s'han adonat de les magnificències del Carib en el terreny immobiliari. Daniel Rosso, gerent de la firma Rosso Group, calcula en un 60% l'oferta del seu grup a la República Dominicana. La clientela que truca a la seva porta interessada a invertir en aquest indret "solen ser clients espanyols, d'un cert poder adquisitiu, que veuen que aquí el mercat immobiliari està fluix i que, per fi, gosen creuar cap al continent americà".

D'altra banda, però, des de Finques Corral aprecien que el seu producte a l'estranger no només es dirigeix a inversors que pretenen diversificar el seu capital, sinó que "cada cop més ens trobem amb petits inversors, persones que tenen aquí un parell d'immobles en lloguer i que trien un d'aquests indrets per fer una tercera inversió, pensant d'aconseguir una major rendibilitat i plusvàlua", exemplifiquen. En total, el grup gestiona a l'estranger unes 150 operacions anuals, la qual cosa representa el 12% del total de les seves operacions, tot i que esperen arribar al 30% en els propers anys.

A més de la fiscalitat, invertir a l'estranger també és una qüestió de cultura

Fiscalitat i cultura jurídica. Malgrat que les barreres dels mercats comencen a diluir-se per a la inversió immobiliària, els agents recomanen conèixer bé el mercat on es vol invertir. Tal com indica l'economista Joan Ràfols, la fiscalitat i la seguretat jurídica són factors molt importants i determinen que uns països siguin més atractius que els altres per al capital estranger i que, per tant, concentrin la major part de les inversions. "Cal tenir en compte quina és la fiscalitat dels beneficis i si hi ha convenis que limitin la doble imposició", afegeix. Per a Daniel Rosso, per exemple, les coses han canviat a la República Dominicana des que hi van entrar. "Ara farà un any i escaig els impostos eren més aviat negociables, però des de l'I de gener d'enguany la pressió fiscal és major", explica des de la pròpia experiència.

A més de la fiscalitat, invertir a l'estranger també és una qüestió de cultura. Alfons Corral explica la seva ferma aposta per Hongria en termes de seguretat jurídica, desenvolupament

de l'entorn financer i cultura, "ja que és el més occidental dels països de l'ex-Iugoslàvia". Els mercats mexicà i dominicà, per la seva banda, hi sumen la qüestió idiomàtica i la cultura jurídica, que fa més còmoda l'entrada d'inversors espanyols.

Futurs mercats. Precisament, els paràmetres de seguretat jurídica i cultura també donen pistes sobre quins poden ser els països que, pròximament, es convertiran en nous hams per als inversors immobiliaris. L'entrada a la Unió Europea dels països de l'est d'Europa obre un camí cap a una certa homogeneïtzació del dret de propietat, de la fiscalitat, dels mercats financers i hipotecaris. "En la mesura que aquests països assumeixin els objectius d'inflació i deute i que la implantació de l'euro com a moneda elimini el risc de devaluació, seran bon mercats per a l'inversor estranger", opina Ràfols.

Així ho veuen també els professionals de la intermediació immobiliària. Finques Corral ha anunciat que, abans d'acabar l'any, serà present a Romania. També s'ha fixat com a objectiu el mercat búlgar. Al continent americà, el grup pretén consolidar la seva presència al mercat mexicà. Per la seva part, el gerent de Rosso Group creu que Panamà podria ser, a curt termini, un bon port on amarrar la seva oferta al Carib.

Laura De Andrés

Breus

Apareix un altre cavaller blanc per "salvar" Endesa

La retirada de Gas Natural de la competició per comprar Endesa no deixava el camí totalment pla per a l'alemanya E.ON. La constructora Acciona, que posseeix un 21,03% del capital, hi tenia alguna cosa a dir. I finalment, ha aparegut un altre cavaller blanc que pot salvar Endesa de quedar sota control estranger. La italiana Enel ha comprat el 9,9% de les accions, i no descarta arribar al màxim permès del 24,9% per no haver de llançar una opa. Si ho aconseguís, un pacte amb Acciona impediria la compra a E.ON, i Endesa quedaria en part a mans "nacionals". Fa un any



que aquesta companyia semipública va oferir suport a Gas Natural per combatre l'opa d'E.ON. El 20 de març, la junta d'accionistes votarà si s'aixeca el blindatge que limita els drets de vot al 10% en el capital. L'aixecament és una condició indispensable segons E.ON.

Caifor oferirà assegurances de cotxe

El Grup Caifor, participat per La Caixa i Fortis, oferirà a partir de l'abril de 2007 assegurances de cotxe, i en una segona fase, es plantejarà donar servei a motos i ciclomotors. SegurCaixa Autos competirà en aquest mercat oferint productes de cobertura àmplia i servei postvenda de qualitat a preus competius, i espera haver contractat 300.000 pòlisses en cinc anys. Caifor va anunciar aquest nou producte durant la presentació dels resultats del grup, que va tancar el passat l'exercici amb un benefici net de 130 milions d'euros.