

Mi casa es mi castillo, y mi pensión

SI EL AHORRO ES CLAVE PARA COMPLETAR UNA PENSIÓN CADA VEZ MÁS ESCUÁLIDA, ¿POR QUÉ NO APROVECHAR QUE TENEMOS LA HUCHA LLENA DE INMUEBLES PARA VIVIR MEJOR CUANDO NOS JUBILEMOS?

LUIS DE ULIBARRI HA PUESTO EN MARCHA LA PRIMERA SOCIMI EN ESPAÑA CON RESPUESTAS DE FUTURO



Aunque la crisis ha modificado la foto fija del mercado de la vivienda en nuestro país, que se ha movido algo más en los últimos años hacia el lado del alquiler, España sigue siendo mayoritariamente un país de propietarios.

En términos generales y en comparación con el resto de Europa, el peso del alquiler todavía es reducido y supone en torno al 17% de la población, según datos del Instituto Nacional de Estadística que recoge el Banco de España en su reciente informe sobre la evolución de un mercado, el de la vivienda, en el que son los jóvenes de entre 16 y 29 años los que están tirando con más fuerza hacia el nuevo paradigma del arrendamiento frente a los mayores de 45 años, que mayoritariamente prefieren (y pueden) ser dueños a inquilinos. Cuanto más se sube en la pirámide de población, más propietarios encontramos. Solo entre los mayores de 65 años hay 8,5 millones. Un mercado inmenso y casi virgen para los inversores, en gran parte por una cuestión cultural y porque en muchas ocasiones se trata de un mercado muy oscuro y heterogéneo en

tre particulares y pequeños inversores. Una situación que empieza a cambiar con la llegada de nuevos grupos y profesionales.

Cada vez más voces alertan de que el sistema de pensiones no es sostenible a largo plazo, sobre todo por factores demográficos (reducción drástica de los nacimientos a la vez que se alarga la esperanza de vida) y también porque la prestación que reciben los nuevos jubilados irá a menos por la propia estructura del sistema y el aumento de las necesidades de recursos públicos. Un problema de grandes proporciones cuya solución pasa por el mayor consenso político posible. "Los españoles tienen

su ahorro mayoritariamente en vivienda y lo que deben buscar es cómo la monetizan por pura necesidad, para vivir mejor cuando se jubilan o por si quieren ayudar a sus hijos", explica Luis de Ulbarri, socio fundador y presidente de Almagro Capital, la primera socimi (sociedad cotizada anónima de inversión en el mercado inmobiliario) empeñada en unir la jubilación con el mundo inmobiliario.

"Se trata de un mercado tan grande y de una necesidad social tan enorme que me llama la atención que no haya más operadores. Hay socimis especializadas en residencias de estudiantes, en gasolineras, en carteras de oficinas... pero ninguna hasta ahora, salvo nosotros, está orientada al mercado residencial de personas mayores", afirma este experto, que ha trabajado en algunos de los mejores despachos fiscalistas del país y decidió independizarse hace cinco años para crear junto a otros socios Orfila Management, una sociedad gestora que ha dado a luz Almagro Capital, el primero de sus vehículos financieros, distinto del negocio de la hipoteca inversa o la venta de nada propiedad y la renta vivienda. "La hipoteca inversa está pensada y puede estar bien para una persona que quiere mantener la propiedad de la vivienda. El banco te presta un dinero en función de la edad que tienes y del valor del inmueble y te dice que está dispuesto a darte una cantidad al mes hasta que falleces. Es un préstamo hipotecario en el que la garantía es la vivienda. Está pensada para que tus hijos hereden la casa una vez liquidado el préstamo,

pero eso no pasa en la mayoría de los casos y la gente acaba perdiendo la casa porque la deuda va creciendo y sigue generando intereses altos. Además hay que contratar un seguro de renta vitalicia o de supervivencia, que son bastante caros. Y por último está la cuestión impositiva, porque la gente no es consciente de que tiene que pagar la plusvalía municipal y, en algunos casos, el impuesto de sucesiones. Por eso la hipoteca inversa, que es un buen invento y funciona bien fuera porque se ha legislado mejor, no termina de funcionar en España. No es eficiente. La banca española prácticamente ha dejado de

ofrecerla porque le hizo una gran daño reputacional".

Según Ulbarri, "Almagro está en un mercado algo diferente, porque en el momento que firmas con nosotros la casa deja de ser tuya, pero te quedas en usufructo hasta el día que falleces o que decides dejarla. Gracias a ser una socimi, pagamos normalmente un poco más que el vecino que

POR
FRANCISCO
OLEO
FOTOGRAFÍA
ANTONIO
HEREDIA



quiere comprarla o que el particular que se dedica a esto, y también más que el banco". En un negocio tan delicado como este, "la reputación es muy importante para nosotros. Somos transparentes: tasamos la casa y le metemos un descuento del 10% por si mañana tenemos que venderla por lo que sea. Es decir, que si vale 500.000 euros y nos la venden a nosotros, obtendríamos 50.000 euros menos que si la vendes tú directamente en el mercado. Pero con nosotros puedes seguir viviendo en tu casa, te damos en mano 330.000 euros y los otros 120.000 euros hasta completar los 450.000 euros son tu arrendamiento, que yo lo divido por tu esperanza de vida y, si son 10 años, suponen 12.000 euros al año. Es una bolsa de arrendamiento que siempre está ahí y se va consumiendo mes a mes. Si te mueres al día siguiente de firmar el contrato, que puede pasar, no has malvendido tu casa por solo 330.000 euros como pasa con las otras opciones del mercado, sino que tus hijos reciben esos 120.000 euros. Y si llega un momento que los consumes totalmente, pues no pesa nada y te quedas en la casa. No hay ningún problema. Y si tus circunstancias personales cambian, también puedes dejar la casa, y tienes un dinero adicional que puede servirte para ir a una residencia".

Este es el riesgo que corren en Almagro Capital, que no se cumplan sus expectativas, un hecho que amortiguan comprando muchas casas (volumen) y con una elevada inversión en tecnología (predicción y análisis). "La mayoría de los inversores de este negocio se basan en la rentabilidad y buscan el valor del arrendamiento; en cambio, nuestro modelo, que también busca lógicamente una rentabilidad, está basado en el incremento del valor del piso. Donde hacemos la ganancia es en el valor que tenga el piso en el momento del fallecimiento. Y eso nos permite estar donde no va nadie en este sector. Todo el mundo quiere comprar la casa de la señora de 93 años, porque piensa que se va a morir mañana, pero nosotros no, vamos a la de 80 años, que ya no te la

parte muy importante de nuestro modelo de rentabilidad".
 ¿Y dónde y qué casas compra Almagro en un momento en el que algunos ya empiezan a hablar de burbuja? "Siempre se habla de lo caro que está Madrid y también Barcelona, pero no todo Madrid es lo mismo, y en Barcelona, donde sí había subido mucho el precio y podíamos hablar de una cierta burbuja, últimamente ves que ha bajado y ya no es para tanto".
 Este experto opina que en Madrid sí está carísimo el centro, mientras que en otras capitales españolas los precios siguen entre un 20% y un 30% por debajo todavía del máximo que se alcanzó antes de la crisis. "Los bancos hoy no están dando tanto dinero a la ligera y lo que está ocurriendo es un fenómeno que no pasaba antes, y es que están invirtiendo fuertes sumas en el sector muchos latinoamericanos y un montón de fondos ingleses y norteamericanos".
 Para Ulibarri, "el barrio de Sa-



(*) El pago retenido no consumido se abonaría en el caso de abandonar la vivienda antes de un plazo de 7 años.

VENTA CON ALQUILER ASEGURADO DE ALMAGRO CAPITAL OPCIONES

- **350.000 €**
Importe en forma de capital
- **2.800 €**
Importe en forma renta vitalicia
- **85.000 €**
Importe adicional en caso de premioria*

Fuente: Almagro Capital

lamanca está ya en un punto de agotamiento y ha superado el pico óptimo, pero no hay nada que te diga que va a caer, sino que más bien tiende a mantenerse. Otros barrios de Madrid son muy interesantes y pueden subir bastante, como Tetuán y Cuatro Caminos, la Guindalera o la zona que está cerca del Calderón. Van a ir muy bien, lo mismo que Latina y Arganzuela. Fuera de la M-30 solo tenemos una casa".

El riesgo es alto si compras hoy una vivienda a 10 ó 20 años vista, porque el mundo está cambiando muy rápido. "Temposcamos que va a pasar en el futuro, si el Ayuntamiento de Madrid va a sacar suelo a espaldas y si el precio acabará ralentizándose, o si cambiará la tipología de la vivienda. Nosotros cubrimos dos riesgos elevados, el de la esperanza de vida y la evolución del mercado inmobiliario".
 Según el creador de esta soci-mi, "su modelo mejorará mucho cuando llevemos más tiempo y seamos mucho más grandes y conocidos, porque los inversores confiarán más en nosotros y por tanto la rentabilidad que nos pedirán será menor, del 4%-5%. Y si además, la Administración se moja por una vez en la vida y apoya a este tipo de productos como pasa en otros países, pues seremos capaces de cuidar mucho mejor a nuestros mayores".

Almagro Capital es un proyecto de técnicos, no de gente que viene de la banca. Ulibarri tuvo la idea el verano de 2016 y después de darle muchas vueltas y de hablarlo con mucha gente, decidió lanzarse al ruedo y poner en marcha el proyecto, aunque, según confiesa, "no nos venía bien a ninguno de los socios originales. Yo estaba hasta arriba de trabajo en mi despacho, mi socio Francisco López Posadas, muy ocupado en ese momento montando un fondo en Luxemburgo, y Felipe de los Ríos, que es el director de Almagro, no paraba de poner en marcha nuevos proyectos empresariales a través de una incubadora, como Petroconner, una soci-mi especializada en gasolineras. Empezamos a quedar todas las noches durante un

año y después nos pusimos a pedir dinero a amigos y a familiares. Reunimos 3,7 millones para empezar a rodar".
 Esta soci-mi está ahora en los 10 millones de euros y va a ampliar capital por otros 15 millones, y después por otros 12 millones más. Nuevos fondos y nuevos pisos. El objetivo es llegar a los 50 millones a finales del año que viene, momento en el que ya no se admitirá más dinero y se dará por cerrado el fondo. "Somos una soci-mi pura, con muchos pequeños inversores, aunque hay alguno mayor y más conocido, como los hermanos Alcaraz". Los fundadores de Goldcar entraron en Almagro tras vender su participación en la empresa de alquiler de vehículos a Europcar hace dos años.

Almagro Capital, que solo puede invertir en Madrid, es la ópera prima de Ulibarri y sus socios, su primer vehículo inversor, pero tiene fecha de caducidad. "Después se liquida. La edad media de las personas que nos venden sus casas, incluido el padre de uno de nuestros consejeros, es de 86 años, y cuando pasen nueve años tendrán 95 años. Si todo va como dicen nuestras estadísticas, venderemos los pisos".

Pero después de este Almagro vendrá otro, y después otro. "Este es un negocio de cientos o miles de millones y estimamos que en un plazo relativamente corto tendremos un tamaño superior a 500 millones de euros". Probablemente a finales de año constituyamos una nueva sociedad con la que podamos invertir en ciudades como Valencia, Málaga o Sevilla", asegura.

Buena parte de su secreto es que invierten mucho dinero en tecnología y en modelos predictivos y analíticos. "Tenemos un elevado componente de big data y nuestro propio algoritmo, que no para de darnos datos. Tipología de

vivienda, barrio, esfuerzo económico, rotación, edad, sexo, arrendamiento... un modelo matemático que nos permite diversificar el riesgo. Se trata de no poner demasiados huevos en la misma cesta. Para nosotros es mucho más importante acertar con la fase del ciclo inmobiliario que ganar o perder un 2% más. Somos totalmente acíclicos".

Ulibarri no espera cambios importantes en la regulación de las soci-mis, que podrían afectar a su modelo de negocio, lo que parece más un deseo que una certeza vistas las antecedentes de este Gobierno: "Si cambia la legislación nos pegaremos todos un tiro en el pie, porque las soci-mis no son un producto para ricos, todo lo contrario, dan seguridad y son fundamentales en la modernización del mercado inmobiliario".

Y continúa en modo pragmático: "Hay que conseguir una economía productiva más inteligente. Y necesitamos una Administración más responsable y mucho mejor alineada con el sector privado. El sistema de pensiones que tenemos no va a quebrar de un día para otro, pero es insostenible y el cambio hay que empezarlo por la fiscalidad. Si mañana empezas a elevar la presión y el esfuerzo fiscal lo único que consigas es que el dinero se vaya a otro país. Tengo constantemente en mi despacho inversores que cuando oyen esas cosas que dice Pedro Sánchez te comentan directamente que no invierten. La semana pasada uno me avisó de que se iba a Portugal, un país que está ahí mismo y que ha reducido el esfuerzo impositivo y el régimen de impatriados para atraer pensionistas, gente cualificada y fortunada. Otro se acaba de trasladar a Suiza. El dinero no tiene casa". Si esto fuese el Monopoly, en este punto volveríamos a la casilla de salida.

UN EJEMPLO REAL LLEVADO A CABO POR ALMAGRO

El centro de Madrid está carísimo, pero en otras capitales españolas los precios siguen entre un 20-30 POR CIENTO por debajo todavía del máximo que se alcanzó antes de la crisis.

Este es un negocio de cientos o miles de millones y estimamos que en un plazo relativamente corto tendremos un tamaño superior a 500 MILLONES €