Sabadell
Estar donde estés

La vivienda, ¿hacia donde vamos?

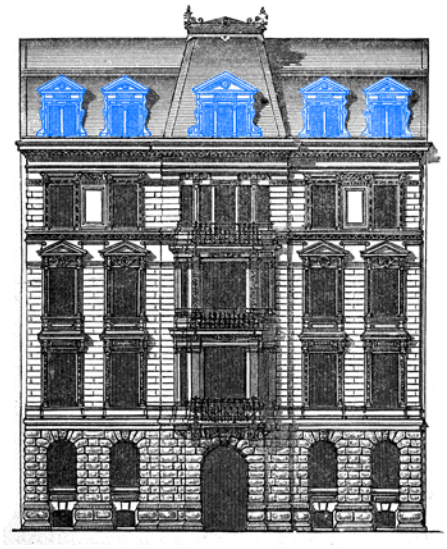
Redacción:

Alejandro Alcaraz, Profesor de EADA Business School;

Federico Servetto, Director de Estrategia de Clientes de Banco Sabadell.

Edición:

Jordi Fabregat, Profesor del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE.



Índice:

1. Introducción
2. Aspectos fundamentales de la inversión inmobiliaria
3. La vivienda como inversión
4. Conclusiones

Este es un contenido asociado al episodio
"Cambios y oportunidades del mercado inmobiliario"
del Podcast de Banco Sabadell

1. Introducción

La crisis derivada de la COVID-19 ha hecho que aumente la demanda de naves logísticas, baje la superficie que se necesita para oficinas y suba el precio de los pisos de mayor tamaño, con lugar para trabajar y, si es posible, con terraza. Por lo tanto, se exige mayor flexibilidad en toda la tipología de inmuebles, incluyendo espacios tecnológicos. Y claro, también hay que **repensar las ciudades**: más verdes, más peatonales, con espacios comunes y con una reconsideración de los locales comerciales, que quizás acaben siendo almacenes para resolver la última milla o para recibir paquetes de Amazon. En el episodio **"Cambios y oportunidades del mercado inmobiliario"** del **Podcast de Banco Sabadell**, nos planteábamos estos y otros cambios que ha generado la pandemia en el mercado inmobiliario. A través de este documento, realizaremos un **análisis centrado en la vivienda**.

La adquisición de una vivienda puede considerarse una **forma especial de inversión con dos vertientes** claramente diferenciadas: por un lado, nos asegura la plena disposición de un elemento esencial para nuestra vida; por el otro, se trata de una inversión que puede ser interesante a medio y largo plazo.

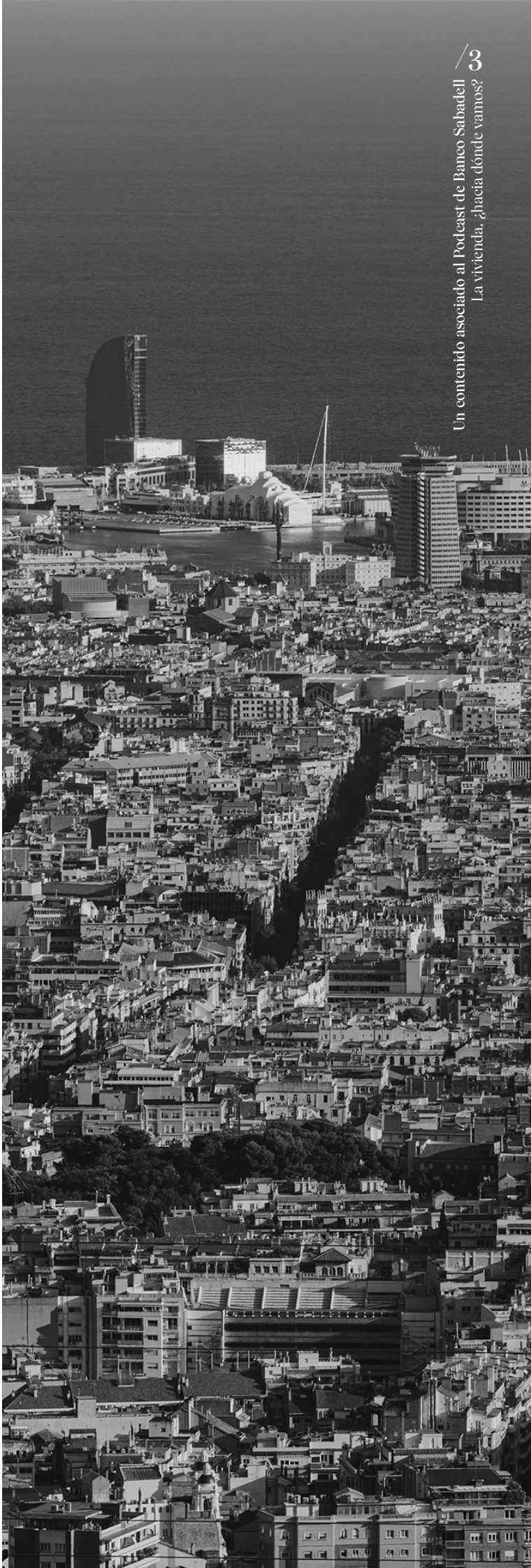
Ya sabemos que España es un **país de propietarios**. Cerca del **80% de los ciudadanos** residentes en el país tiene su vivienda en propiedad. Son muchos los que ven en la compra de una casa una inversión de futuro, aunque no sin dudas. La **crisis financiera de 2008**, desatada por el colapso de la burbuja inmobiliaria, provocó que la inversión en este sector perdiera cierta reputación. Sin embargo, en los últimos años la confianza de los inversores había devuelto este activo a su lugar privilegiado. Ahora, la crisis del **coronavirus** ha provocado un nuevo bandazo al mercado y, de nuevo, la amenaza vuelve al sector.

Teniendo en cuenta el **precio** de una vivienda, es evidente que para la inmensa mayoría de nosotros esta operación constituye probablemente la **mayor o más importante inversión de nuestra vida**, comparativamente a otras inversiones a las que podemos acceder con un menor capital.

Por eso, **¿cómo estar seguro de realizar la inversión correcta en vivienda?** En un momento como el actual, en el que los precios se han reducido como consecuencia de esta crisis en la que estamos inmersos, **¿qué opciones existen para invertir en vivienda? Es más, ¿es buen momento para realizar una inversión inmobiliaria?** Lo cierto es que momentos de incertidumbre como el actual no ayudan a tomar la decisión de invertir en un mercado como el inmobiliario.

Actualmente, el principal motor de este mercado es la **vivienda de reposición**. Es decir, el de aquellos que venden su casa actual para adquirir otra que responda a las nuevas necesidades: más **lejos del centro** de la ciudad, con espacios abiertos, terrazas, mayor calidad de vida en general, etc. Una tendencia que, con toda seguridad, ha venido para quedarse.

Esta crisis puede suponer además un cambio de paradigma en la medida que un nuevo perfil de cliente, los ***millennials***, vean la importancia de la vivienda como un valor refugio físico.



2. Aspectos fundamentales de la inversión inmobiliaria

Para poder tomar la mejor decisión de inversión hay que tener en cuenta muchos aspectos, si bien la mayoría de ellos se centran en un detallado análisis de precios, la elección de una adecuada **financiación**, la previsión de los **gastos inherentes** a dicha inversión o el potencial de **revalorización** del mercado en el futuro, son también factores clave.

1. Analizar el precio y su potencial de revalorización

Sin duda alguna, el precio es una variable muy importante a tener en cuenta, sino la que más. En función del precio inicial podremos determinar el potencial de revalorización, tanto si vamos a comprar la vivienda para **uso propio**, como si es para destinar a la **inversión** –adquisición para posterior alquiler–.

En ese sentido, es habitual realizar un **análisis del precio medio** de la zona, así como de otras viviendas de similares características. Sirva como ejemplo que, a raíz de la crisis económica y social derivada de la pandemia que nos afecta desde el pasado mes de marzo, el precio de la vivienda en España ha registrado la **primera caída interanual en cinco años**.

No cabe duda de que la pandemia ha paralizado muchas operaciones inmobiliarias lo cual ha hecho caer la inversión y los precios en muchas ciudades. Ahora que parece que estos retoman (aunque con calma) la tendencia anterior al coronavirus, ¿es buen momento para invertir en vivienda o es mayor la incertidumbre?

Es difícil predecir el comportamiento que tendrá esta variable en los próximos meses, pero, sea cual sea el camino que tomen los precios, es imprescindible considerar el retorno que se va a obtener con esa operación. Y, en este sentido, los datos no son muy alentadores. La rentabilidad bruta en España bajó en el tercer trimestre de 2020 hasta el 7,9%, según Idealista. Además, hay que tener en cuenta que este dato no incluye ninguno de los costes de la operación de compra ni los periodos que la vivienda esté sin alquilar.

La rentabilidad bruta en España bajó en el tercer trimestre de 2020 hasta el 7,9%

2. Controlar el presupuesto

Es importante ser conscientes y realistas respecto a los **gastos mensuales** que podemos pagar. Lo ideal es que la **hipoteca** -en caso de existir- no suponga

más del **40% de los ingresos** de la unidad familiar. También es cierto que, ampliando un poco más la franja de precios a analizar, eso nos puede llevar a encontrar una vivienda mejor: más cómoda y más rentable en todos los sentidos.

Se trata, por tanto, de **analizar los números** "con realismo" y averiguar la comodidad del pago de la hipoteca que se va a contratar, tiendo en cuenta los posibles imprevistos.

3. Seleccionar adecuadamente el préstamo hipotecario

El momento actual de tipos de interés bajos ofrece muchas posibilidades al comprador. Podemos contratar **hipotecas a tipo fijo**, el producto estrella de estos últimos años, si bien es cierto que, mientras los tipos de interés no se disparen, **los préstamos variables siguen siendo más ventajosos**.

En la Eurozona nos encontramos con el **euríbor en mínimos históricos**, y ya desde el Banco Central Europeo (BCE) nos han dado señales claras de que los tipos se mantendrán en esta situación una buena temporada.

4. Prestar atención a los aspectos fiscales

Ya sea nuestro objetivo el comprar a buen precio para posteriormente vender o comprar para **destinar la inversión al alquiler**, en cualquiera de los dos casos es necesario tener una buena **planificación fiscal** de cara a no encontrarnos con sustos a nivel de impuestos.

Debemos analizar con detalle el **Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)**, el **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)** o el **Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD)**, con el añadido de que no son estándar para todas las comunidades autónomas. Esta diferencia fiscal entre regiones provoca que algunos territorios sean más atractivos que otros para la inversión inmobiliaria.

5. ¿Cuáles son los gastos inherentes a la inversión?

Los gastos totales de una vivienda son fundamentales a la hora de calcular la **rentabilidad neta** que se va a obtener por ella. Por eso, además del precio final del propio inmueble, es imprescindible revisar minuciosamente los gastos de comunidad y las **cargas o deudas** que pueda acarrear la compra del activo.

No olvidemos, además, que estaremos obligados cada año a pagar una cuota de **Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)**, que grava la propia tenencia de la casa en función de su valor catastral y de la localidad en la que se encuentre.

3. La vivienda como inversión

Para poder tomar las mejores decisiones en entornos financieros, es importante, además de un buen asesoramiento, contar con la máxima información y conocimientos posibles tanto del sector como del contexto.

Lo primero: definir su uso

Antes incluso de saber en qué situación se encuentra el mercado inmobiliario, es crucial saber el uso que se dará al inmueble que se pretenda adquirir para poder tomar una decisión de inversión o de compra. Por lo general, existen dos usos posibles: **como bien de uso propio (para vivir) o como inversión (para conseguir un retorno)**.

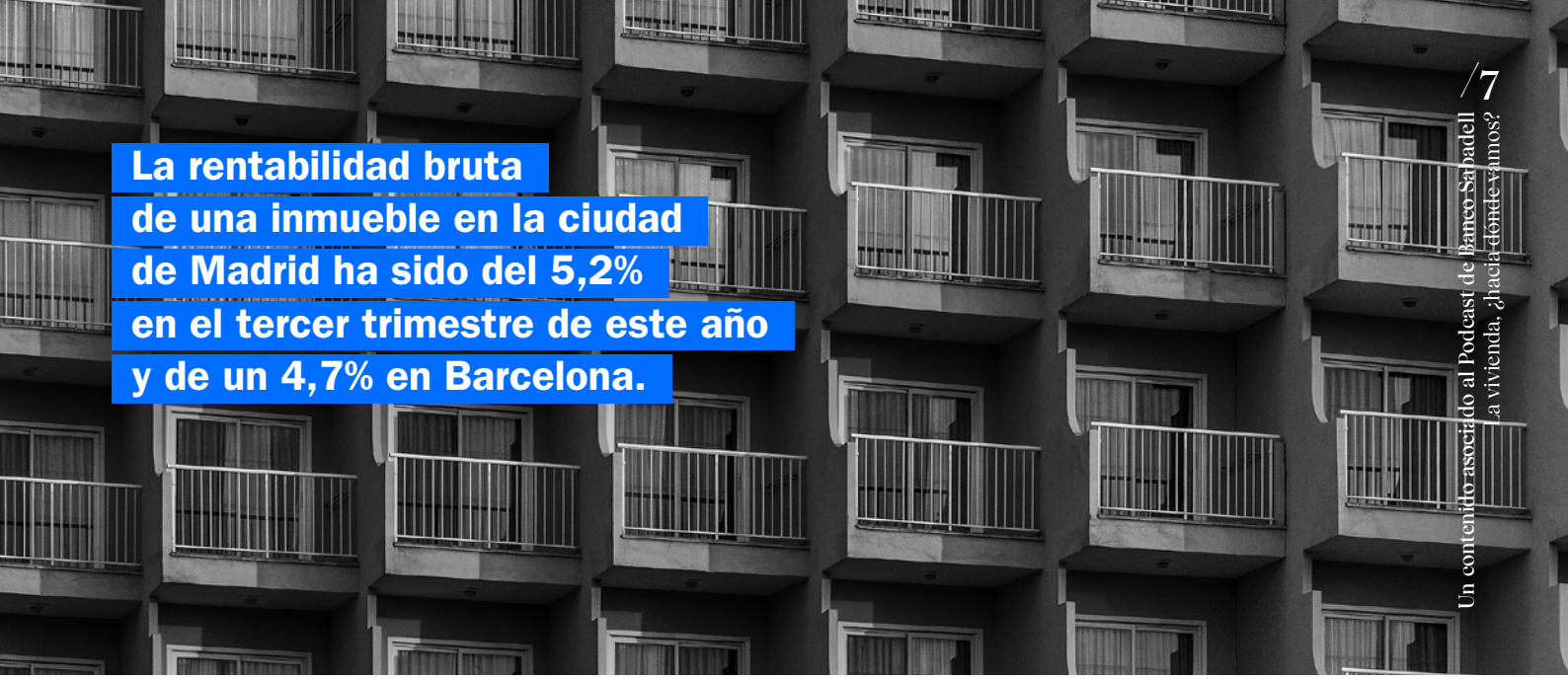
La primera de las alternativas difícilmente pueda evaluarse en términos financieros, ya que dependerá de factores subjetivos y de preferencias personales. En este caso lo primordial es que las características del inmueble se ajusten a las necesidades del comprador lo máximo posible, dado que solo debe satisfacer y ser de utilidad para quien viva en ella.

Si nos centramos en la opción de **comprar como inversión**, ya sea para arrendar o anticipando incrementos de precios, como ya comentamos anteriormente, es vital evaluar esta inversión en términos de su **rentabilidad financiera: qué retorno esperamos obtener** en función del capital invertido. Este debe ser el criterio dominante a la hora de tomar la decisión de realizar la inversión. Ahora bien, para ello también será necesario comparar esta posible inversión con el resto de **alternativas**, principalmente en productos financieros, que tenemos a disposición.

Tendremos que evaluar esta inversión inmobiliaria en términos de su rentabilidad financiera: qué retorno esperamos obtener en función del capital invertido

Criterios para evaluar la inversión

Uno de los elementos que diferencian a la inversión inmobiliaria es que el **importe mínimo** a desembolsar resulta, por lo general, **elevado**. Difícilmente podremos encontrar alternativas por debajo de los 100.000 euros si contemplamos las zonas céntricas de las principales ciudades españolas. Sobre este importe habrá que añadir los **costes de la operación de compra**, como son los gastos de notaría, de registro, los impuestos, etc., que, en promedio, y de forma aproximada representan el **12% del precio del inmueble**. Es decir, hay un primer desembolso inicial para hacer frente a estos costes. Adicionalmente, año a año habrá que ir añadiendo los gastos de mantenimiento y los impuestos correspondientes.



La rentabilidad bruta de una inmueble en la ciudad de Madrid ha sido del 5,2% en el tercer trimestre de este año y de un 4,7% en Barcelona.

Entonces, habrá que evaluar qué retorno nos genera toda esta inversión y gastos en que hemos incurrido. Según el portal Idealista, la **rentabilidad bruta** de una inmueble en la ciudad de Madrid ha sido del 5,2% en el tercer trimestre de este año y del 4,7% en Barcelona. Esta rentabilidad no contempla ninguno de los costes indicados ni los periodos sin arrendar, es decir, que no es el retorno real que obtiene el inversor. Un supuesto de uso extendido es **considerar solo el 60%** de la rentabilidad bruta para ajustarse a lo que realmente llega a percibir el inversor, es decir, que **la rentabilidad neta real para el caso de Madrid sería del 3,12% y en Barcelona el 2,82%.**

Ahora bien, esta inversión que a primera vista puede parecer atractiva, no está exenta de riesgo. El **principal de ellos es la desinversión**, es decir, cuándo y qué importe recuperaremos del capital invertido. Al tratarse de un tipo de inversión con plazos largos (por lo general más de 10 años), el precio al que se venda el inmueble no suele ser algo a lo que se preste mucha atención en el momento de la compra, pero es crucial.

Además, hay que considerar el **riesgo de liquidez**, es decir, que muchas veces incluso queriendo vender no hay compradores, y ante la necesidad de disponer del dinero allí invertido de forma ágil, no podremos tenerlo. Otro riesgo es la **posible falta de pago**, y, aunque existen seguros que pueden minimizarlo, siempre será un riesgo a contemplar.

Las tendencias de la vivienda post-COVID-19

La pandemia ha supuesto importantes cambios en nuestro comportamiento y en nuestras preferencias. Las viviendas han sido el refugio para protegernos del virus y han pasado a ser el ámbito en donde más tiempo pasamos. Al estar más tiempo en nuestras casas y necesitar realizar más actividades dentro de ellas (desde el trabajo al ocio), han salido a la luz **nuevas necesidades**.

Las **zonas exteriores** como **terrazas o balcones**, los jardines y los espacios amplios e iluminados son algunos de los aspectos han ganado atractivo. Ahora bien, contar con estas características en las zonas céntricas de la ciudad no está al alcance de todos.

Otra tendencia que se ha observado es el cambio de residencia hacia **zonas rurales**, aunque esta parece más una característica puntual y circunstancial que un cambio permanente. Estas zonas han constituido un refugio para el virus, ya que, al ser lugares menos poblados y con menor contacto, han servido como escudo para minimizar los contagios. Sin embargo, por ahora, este movimiento ha estado vinculado a familias o individuos que ya contaban con una **segunda residencia** o “casa de pueblo” y no se observa una nueva demanda recurrente en estas zonas menos pobladas.

A pesar del teletrabajo, la relativa **falta de servicios** en muchas zonas rurales y el **fuerte arraigo de lo urbano** no harán posible que se realice un profundo cambio en el sentido migratorio que, en general, seguirá siendo de lo rural a lo urbano. Las **urbes** seguirán siendo el polo de atracción del talento, de los negocios y de la vida cultural y, por lo tanto, el **principal foco de demanda de viviendas**.

La relativa falta de servicios en muchas zonas rurales y el fuerte arraigo de lo urbano no harán posible que se realice un profundo cambio en el sentido migratorio

Nuevas oportunidades de inversión

Hay que tener en cuenta que los momentos de **incertidumbre** como el actual afectan a todos los activos. Por ello, podemos preguntarnos si la pandemia ha generado una oportunidad de inversión.

Los cierto es que los precios de los pisos están solo comenzando a reaccionar a la crisis de la COVID-19, mientras que el precio de los activos financieros, como las acciones, lo ha hecho de forma abrupta en el mes de marzo y, en muchos casos, ya ha recuperado gran parte de esas caídas. El inmobiliario no cuenta con un mercado organizado, similar a las bolsas, por lo que el movimiento de sus precios es menos ágil en recoger los devenires del contexto económico. Por tanto, **cabe esperar que se produzca cierto ajuste adicional y gradual de los precios**.

Por otra parte, la actual situación ha repercutido en el **precio de compañías de gran capitalización** y líderes en sus sectores a nivel global, que, además, tienen negocios rentables que generan beneficios. En este entorno hay que comparar cualquier inversión inmobiliaria teniendo en consideración estas alternativas que el contexto nos presenta. Además, en la inversión en compañías, al no necesitar de elevados importes de inversión, ni los costes asociados a la compra de un piso, se podría optar por **diversificar** la inversión en varias de estas empresas o, incluso, en carteras o fondos gestionados por profesionales que se encargan de identificar y seleccionar las mejores oportunidades.

Inversión inmobiliaria vs. inversiones financieras

La principal ventaja de la inversión inmobiliaria radica justamente en que **no hay un mercado donde se publique diariamente el precio de las propiedades**. Esta información, en general, solo la conocemos en el momento de decidir y realizar la compra o venta del inmueble. Esta cuestión, que, a priori, no parece tan relevante, es vital en la psicología del inversor y ayuda a dar una **sensación de seguridad** minimizando la incertidumbre vinculada a observar la evolución diaria de los precios. Por tanto, quedando el valor del inmueble fuera de la ecuación, **la renta pasa a ser el elemento**

clave que, además, representa un ingreso para el dueño. Adicionalmente, esta característica permite a los propietarios **extender los plazos de la inversión**, una herramienta muy útil que ayuda a minimizar el efecto de los movimientos de los precios.

Ahora bien, esta vara que generalmente se utiliza en las inversiones inmobiliarias también debería utilizarse para las **inversiones financieras**, pero no suele ser así. En este caso, al disponer de precios de cotizaciones prácticamente en tiempo real, el ajuste de la inversión inicial es inmediato y, por tanto, el movimiento del precio toma toda la relevancia para el inversor, mientras que las rentas (sean dividendos para las acciones o cupones para los bonos) tienden a ser un elemento secundario. De esta forma, en un contexto de **elevada volatilidad** los inversores tienden a tomar decisiones precipitadas justamente influenciados por el vaivén de los precios. En consecuencia, se debería hacer el ejercicio de contemplar todas las inversiones con una vocación de **largo plazo**, como generalmente se hace con los activos inmobiliarios.

Se debería hacer el ejercicio de contemplar todas las inversiones con una vocación de largo plazo, como generalmente se hace con los activos inmobiliarios

Asimismo, el mercado inmobiliario cuenta con algunas **desventajas**. Por un lado, tenemos **la baja liquidez**, que aun suele ser menor en momentos de incertidumbre. Justamente, es en esos momentos en los que menos voluntad de compra existe y, por tanto, cuesta deshacerse de los inmuebles. Por el otro, la **necesidad de inversiones mínimas elevadas**. Este elemento, generalmente va asociado a la **baja posibilidad de diversificar la inversión inmobiliaria**. En este sentido, la inversión financiera, con una elevada liquidez, inversiones mínimas muy bajas y la posibilidad de diversificación cuenta claramente con ventajas frente a la inversión en activos inmobiliarios.

Oportunidades en el mercado inmobiliario de *retail* y oficinas

Si nos decidiéramos por una inversión que no fuera una vivienda, deberíamos tener en cuenta algunos aspectos relevantes. El mercado inmobiliario de *retail* y de oficinas se ha movido tradicionalmente por ***drivers* distintos**:

1. El primero se ha visto afectado por el **comportamiento del consumidor**, su tasa de ahorro, el crecimiento demográfico y la tasa de desempleo.

2. El segundo se ha movido principalmente por la **creación de empleo**, sobre todo en grandes centros financieros y de otros servicios de alto valor añadido.

No obstante, en 2020 hemos visto como nuestros **hábitos como consumidores y trabajadores han cambiado** de forma acelerada y los factores que afectan al *real estate de retail* y de oficinas también han evolucionado.

Empecemos por el ***retail***. Este año se ha producido un **incremento repentino en el *e-commerce***. Según GlobalData, se espera que 2020 cierre con un crecimiento de las ventas por este canal del 18,5%. Esto ha tenido un marcado efecto en los comercios tradicionales, ya que mientras algunos

han tenido que cerrar, otros han visto la necesidad de **ampliar sus canales de venta** para poder seguir llegando al consumidor tras este cambio de hábitos. Ello, sumado a algunas **ayudas públicas** en ciudades como Barcelona, que incentiva la rebaja a los alquileres comerciales a cambio de una subvención para el propietario, ha hecho que el precio del alquiler de **algunos locales comerciales se renegociara a la baja**.

Esto podría suponer una **rebaja en la rentabilidad inmobiliaria** si se mantuviera en el medio y largo plazo, pero no prevemos que así sea. Si bien el *e-commerce* continuará creciendo, también lo harán otros hábitos que requieren de un *real estate* comercial, físico y de cercanía. Si aumentan los pedidos *online*, serán necesarios **almacenes de "última milla"**, a partir de los cuales distribuir los pedidos. También serán necesarios **locales tipo *showroom***, en los cuales se pueda ir a ver ropa, muebles o coches a modo de exposición, para luego continuar el proceso de compra en casa y desde el ordenador, el *smartphone* o la *tablet*.

Si bien el *e-commerce* continuará creciendo, también lo harán otros hábitos que requieren de un *real estate* comercial, físico y de cercanía

También serán necesarios más locales comerciales a modo de "**cocina o restaurante fantasma**" que se especializan en servir comida únicamente en formato ***take away o delivery***. En definitiva, el cambio de hábitos del consumidor provocará un cambio en el uso que se le da al suelo comercial, pero no por ello se tiene que dar una reducción de este tipo de superficie.

El cambio de hábitos del consumidor provocará un cambio en el uso que se le da al suelo comercial, pero no por ello se tiene que dar una reducción de este tipo de superficie

En cuanto a las **oficinas**, estas no han sido ajenas al cambio de hábitos. Por un lado, tenemos un **teletrabajo en aumento**, que hará disminuir la necesidad de metros cuadrados de oficina y, por otro, la necesidad de tener las superficies en las **oficinas menos densamente pobladas**, ya que la distancia personal será un aspecto que, seguramente, mantendremos en el tiempo.

Por último, **gana peso el formato del *coworking***, en el que autónomos, start-ups y otras empresas comparten un mismo espacio de trabajo. A medida que el virus desaparezca y que podamos mezclarnos con personas de distintas burbujas, la demanda de estos espacios volverá a estar en auge.

Cambios en la legislación del alquiler

Asimismo, la legislación española está introduciendo medidas para frenar el aumento del precio del alquiler. Es poco lo que sabemos por ahora sobre esta **nueva ley de limitación de los alquileres**, que se encuentra dentro de la Ley de Vivienda y que actualmente está en consulta pública.

Conocemos algún **precedente** europeo como es el caso de **Francia**, en el que en 2014 el gobierno de François Hollande introdujo la Ley Alur, que establecía un precio de alquiler dentro de una horquilla de acuerdo con las características de una vivienda, su situación y el año de construcción. Sin embargo, esta iniciativa fue tumbada por los tribunales dos años más tarde y se desconocen cuáles son sus efectos de forma más clara. En la misma línea, en 2019 se introdujo una ley similar, que prevé estar en vigor hasta el 2023. A partir de ese año se analizarán los efectos de estas medidas en el parque de viviendas francés y se podrán obtener conclusiones.

En 2015 se aprobó una ley parecida en **Alemania**, a partir de la cual se permite a los *länder* dejar en manos de sus municipios si aplican algún tipo de restricción al precio del alquiler. En esta línea, hay alguna ley similar en otros países europeos, pero todas las medidas que contemplan la limitación del alquiler en el ámbito nacional son bastante recientes y es difícil medir el efecto directo que han tenido o que están teniendo. A falta de más observaciones, de momento nos movemos con las **previsiones económicas**, muy estudiadas en lo que atañe a los mercados inmobiliarios ante *shocks* de oferta y de demanda.

Todo apunta a que la ley está diseñada para y estará enfocada a aquellos **núcleos urbanos en los que la demanda es tan alta y la oferta tan limitada que los precios de alquiler se han disparado**. En las principales ciudades españolas, en especial en **Madrid y Barcelona**, el parque de viviendas de alquiler apenas crece y, sin embargo, sí que lo hace el número de personas que necesitan una vivienda en estos núcleos urbanos.

Ante ello y la entrada en vigor de la nueva ley, **prevemos efectos** que será necesario contemplar:

1. Al ampliarse el **diferencial entre el coste** de la hipoteca o el coste del alquiler, es posible que más gente decida optar por el alquiler y eso engrose aún más la demanda.

2. Al haber **gran demanda por un bien escaso**, puede suceder que a la larga se generen grandes colas y esperas para poder optar al arrendamiento de un inmueble.

3. Al estar los **precios limitados**, puede ser que los arrendadores decidan no reformar las viviendas y que estas se queden antiguas.

El **poner un límite al alquiler** puede ser una solución a un problema a corto plazo, pero a la larga es necesario pensar en una solución que ajuste mejor los desequilibrios entre oferta y demanda entre las ciudades y las áreas rurales: **o bien incentivando la economía rural o construyendo más parque inmobiliario de alquiler en las áreas urbanas**.

Lo que parece claro es que **esta ley desincentiva la adquisición de vivienda por la parte del inversor**, ya que la rentabilidad que puede esperar obtener es menor.

El destino del inmueble es también una variable considerada, pero no es tan relevante. Generalmente, lo que suele ocurrir es que, si la vivienda tiene uso de segunda residenca o es utilizada para la inversión, la entrada requerida es mayor. Así, la ley de alquileres es una variable que afectará de forma más directa al inversor que a las entidades.

4. Conclusiones

Sin duda alguna estamos viviendo tiempos muy inciertos. Las lógicas y razonables limitaciones impuestas a nuestra movilidad están afectando muy seriamente a muchos sectores económicos. Parece claro que la pandemia ha impactado de forma relevante y, en algunos casos, en sentido contrario al valor de los activos inmobiliarios. Los **compradores de viviendas** se fijan en características que antes podían estar en un segundo plano y ahora parecen fundamentales. Sin embargo, siempre se ha dicho que las crisis son parones para algunos, pero oportunidades para otros.

Eso sí, como en cualquier inversión, debemos analizar adecuadamente nuestras **posibilidades actuales y las perspectivas de futuro**, que hemos resumido en los siguientes puntos:

1. Esta crisis no pone en entredicho los fundamentos de la inversión inmobiliaria. Más bien al contrario. El nuestro es un **mercado inmobiliario maduro** que nos ofrece muchas alternativas diferentes: comprar, alquilar, primera vivienda, segunda residencia, fondos de inversión inmobiliarios, etc.

2. Antes de invertir en inmobiliario, debemos tener en cuenta dos factores principales: **el precio del activo y el retorno** que obtendremos con esta inversión.

3. La **inversión inmobiliaria** supone un desembolso muy superior al de otras inversiones financieras, conlleva mayores riesgos y menor liquidez que otras operaciones.

4. Por su parte, las **inversiones financieras** son más líquidas, conllevan unas inversiones mínimas muy bajas y cuentan con opciones de diversificación.

5. La inmobiliaria, al igual que otras inversiones, se deben contemplar con una **visión a largo plazo** y huir de decisiones precipitadas que vengan motivadas por la volatilidad de los mercados.

6. En cualquier caso, lo que sí parece claro, es que a fin de optimizar la inversión, conviene **ser selectivo y adoptar una adecuada diversificación**, pilar fundamental a considerar en cualquier inversión.

Antes de realizar cualquier tipo de inversión, es conveniente contar con asesoramiento experto personalizado. Si lo deseas, puedes pedir cita con un gestor personal de Banco Sabadell **aquí**.

Encuentra más información para tomar mejores decisiones económicas tanto en tu vida personal como profesional en estardondeestes.com

Sabadell
Estar donde estés