

LA COMPRA DE UN LOCAL COMERCIAL

1 Aspectos básicos a tener en cuenta

Normalmente, la decisión de compra se toma una vez, es muy difícil de cambiar e influye mucho en la viabilidad del negocio, por lo que hay que tener muy en cuenta el verdadero valor del local a adquirir teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- Al seleccionar un local lo fácil es comparar el precio de alquiler total, el precio por metro cuadrado, el plazo de contrato y de obligado cumplimiento, las fianzas, el coste de traspaso y el coste de adaptación con respecto a otros locales similares de la zona. Sin embargo estas variables, siendo muy importantes, solo aportan parte de la realidad, que es el coste, pero no representan el valor real de generación de negocio que tiene el local
- El valor de un local no es solo su coste por metro cuadrado de alquiler, sino la capacidad que tiene de generar ventas y sobretodo el efecto que tiene sobre el beneficio real de quien lo explota. Un local no es caro o barato porque el alquiler suba a 3.000 o 6.000 euros sino por el importe de los beneficios anuales que nos va a dar sobre la inversión realizada. ¿Qué es más caro pagar 3.000 euros al mes por ganar 10.000 euros al año o pagar 6.000 para ganar 100.000?
- Al subir el precio de los locales, baja la rentabilidad de los negocios que viven en ellos
- En ocasiones es posible que el cierre sea producido por que el negocio que se montó no era coherente con la ubicación y en otras por que el empresario no era capaz, pero cuando en un local o una zona cierran muchos negocios de diferentes sectores y empresarios es una señal de que existe un problema de valoración. Si en un local cierran todo tipo de negocios, es que está demasiado caro para la capacidad de venta que tiene, porque ningún negocio ni ningún empresario es capaz de rentabilizarlo.
- La observación simultánea del mercado inmobiliario y del mercado de negocios nos lleva a la conclusión de que el mercado no es transparente y es muy ineficiente. Los precios de los locales no reflejan las verdaderas diferencias de ventas que se obtienen en ellos.

Por lo tanto, para evaluar más correctamente el valor de un local además de ver los costes se pueden analizar también aspectos del potencial de negocio, por ejemplo:

- ¿Cuántos negocios han cerrado en los últimos 5 años en ese local y por qué?
- ¿A qué se dedicaban esos negocios?
- ¿Cuánto vendieron esos negocios anualmente?
- ¿Nos pueden dar la dirección de contacto de los propietarios anteriores?
- ¿Cuál es su opinión sobre el local en cuestión?, ¿Por qué cerraron?
- ¿Cuánto venden los locales más próximos o adyacentes? ¿Pueden las ventas de esos locales, matizando según el sector, la imagen y los metros indicarnos algo de la venta que podremos conseguir nosotros?
- ¿ Los locales adyacentes están abiertos hace poco o muchos años?,
- ¿Será que viven por tener una renta baja anterior a la burbuja?
- ¿Cuánto venden los locales de nuestros competidores más cercanos?
- ¿Cuánta gente de nuestro público objetivo pasa por delante del local?
- ¿Cuánta gente de nuestro público objetivo se encuentra en el área de influencia del local?

Normalmente, la decisión de compra se toma una vez, es muy difícil de cambiar e influye mucho en la viabilidad del negocio, por lo que hay que tener muy en cuenta el verdadero valor del local a adquirir teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- Al seleccionar un local lo fácil es comparar el precio de alquiler total, el precio por metro cuadrado, el plazo de contrato y de obligado cumplimiento, las fianzas, el coste de traspaso y el coste de adaptación con respecto a otros locales similares de la zona. Sin embargo estas variables, siendo muy importantes, solo aportan parte de la realidad, que es el coste, pero no representan el valor real de generación de negocio que tiene el local
- El valor de un local no es solo su coste por metro cuadrado de alquiler, sino la capacidad que tiene de generar ventas y sobretodo el efecto que tiene sobre el beneficio real de quien lo explota. Un local no es caro o barato porque el alquiler suba a 3.000 o 6.000 euros sino por el importe de los beneficios anuales que nos va a dar sobre la inversión realizada. ¿Qué es más caro pagar 3.000 euros al mes por ganar 10.000 euros al año o pagar 6.000 para ganar 100.000?
- Al subir el precio de los locales, baja la rentabilidad de los negocios que viven en ellos
- En ocasiones es posible que el cierre sea producido por que el negocio que se montó no era coherente con la ubicación y en otras por que el empresario no era capaz, pero cuando en un local o una zona cierran muchos negocios de diferentes sectores y empresarios es una señal de que existe un problema de valoración. Si en un local cierran todo tipo de negocios, es que está demasiado caro para la capacidad de venta que tiene, porque ningún negocio ni ningún empresario es capaz de rentabilizarlo.
- La observación simultánea del mercado inmobiliario y del mercado de negocios nos lleva a la conclusión de que el mercado no es transparente y es muy ineficiente. Los precios de los locales no reflejan las verdaderas diferencias de ventas que se obtienen en ellos.

Por lo tanto, para evaluar más correctamente el valor de un local además de ver los costes se pueden analizar también aspectos del potencial de negocio, por ejemplo:

- ¿Cuántos negocios han cerrado en los últimos 5 años en ese local y por qué?
- ¿A qué se dedicaban esos negocios?
- ¿Cuánto vendieron esos negocios anualmente?
- ¿Nos pueden dar la dirección de contacto de los propietarios anteriores?
- ¿Cuál es su opinión sobre el local en cuestión?, ¿Por qué cerraron?
- ¿Cuánto venden los locales más próximos o adyacentes? ¿Pueden las ventas de esos locales, matizando según el sector, la imagen y los metros indicarnos algo de la venta que podremos conseguir nosotros?
- ¿ Los locales adyacentes están abiertos hace poco o muchos años?,
- ¿Será que viven por tener una renta baja anterior a la burbuja?
- ¿Cuánto venden los locales de nuestros competidores más cercanos?
- ¿Cuánta gente de nuestro público objetivo pasa por delante del local?
- ¿Cuánta gente de nuestro público objetivo se encuentra en el área de influencia del local?

2 El procedimiento

Previamente a la compra de un local comercial es preciso analizar la situación jurídica y urbanística del mismo, con el fin de asegurarnos que el uso que queremos darle es conforme a la normativa administrativa del Ayuntamiento y a la específica de la Comunidad de propietarios a la que pertenece el local comercial.

INFORMACIÓN QUE DEBE FACILITAR EL VENDEDOR.

- Fotocopia de la escritura de compraventa.
- Fotocopia del recibo de pago del último IBI.
- Fotocopia de los estatutos de la comunidad
- Justificante de estar al corriente en el pago de los gastos de la comunidad.

COMPROBACIONES.

- Situación jurídica. comunidad de propietarios.: Se trata de conocer, especialmente a través de los Estatutos y del título constitutivo, si existen prohibiciones en cuanto al destino. También conoceremos los gastos en los que participa el local y su cuota.
- Situación jurídica. registro de la propiedad.: Debemos dirigirnos al registro de la propiedad y solicitar una nota simple informativa o una certificación registral para comprobar si realmente el vendedor es el propietario del local y si éste se encuentra libre de cargas.
- Situación urbanística.: Es fundamental acudir al Ayuntamiento y comprobar qué condiciones mínimas ha de reunir para destinarlo a una actividad comercial. Una vez informados habrá que asegurarse si estos requisitos son compatibles con la normativa de la Comunidad donde se ubica el local. No deben confundirse los requisitos administrativos con los requisitos y circunstancias de la comunidad. Que el ayuntamiento conceda licencia para un bar de copas no significa que la comunidad esté obligada a consentir su instalación.

El procedimiento legal, suele tener los siguientes pasos:

- a) El notario o el abogado prepara todos los **documentos** necesarios para la compra y realiza el **contrato preliminar** de la venta.
- b) Se entrega el contrato de compra, para su **revisión** y aprobación, tanto al comprador como al vendedor.
- c) Se realiza la firma de la **compra venta** de la propiedad y se abona la cantidad total del dinero de la transacción.
- d) Después de firmar el contrato de venta y al entregarse el 100% del importe de compra, usted se convierte en el **nuevo propietario** económico. Es decir, ya es económicamente responsable de la propiedad.
- e) Debe efectuar el pago de los **honorarios** legales y notariales.
- f) El notario lo **registra** como nuevo propietario en el Registro de Propiedades y usted recibe una **copia original** de la operación. En este momento, ya es también propietario oficial de la propiedad.

3 El contrato de arras

En la compraventa de inmuebles es habitual antes de firmar la escritura de compraventa ante notario, celebrar un contrato de arras mediante el cual se da una paga y señal. Se trata de un contrato privado entre comprador y vendedor en el que ambos manifiestan su voluntad, uno de comprar y otro de vender.

Podemos diferenciar dos tipos de arras:

a. Las **arras confirmatorias**: son expresión de un contrato con fuerza vinculante, ya se ha vendido o comprado, por lo tanto no podemos desistir de algo que ya hemos hecho. No permiten la ruptura por la voluntad unilateral de una de las partes. En caso de incumplimiento de cualquiera de las partes, la otra podrá optar entre exigir el cumplimiento o el resarcimiento de los daños ocasionados.

b. Las **arras penitenciales**: se regulan en el artículo 1454 del Código civil. Si el comprador no compra, pierde las cantidades entregadas, si el vendedor no vende, deberá retornar al comprador por duplicado las arras recibidas. Si los contratantes acuerdan este tipo de arras, deberán de reflejarlo de forma expresa en el contrato.

4 Fiscalidad y gastos en la compra

El comprador suele tener la mayor parte de los gastos asociados a la compra venta. Estos gastos se originan por dos frentes distintos:

Gastos propios de la operación de compra venta.

Gastos de la obtención de la financiación ajena o constitución de hipoteca.

IVA o ITP

La compraventa de inmuebles está sujeta a IVA en su primera entrega y está exenta en las posteriores. La primera entrega de un local comercial está sujeta a un IVA del 21% comerciales.

Las segundas ventas de inmuebles están exentas de IVA, estando sujetas al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP). Para la Comunidad valencia el tipo general es del 10%. [Ver procedimiento](#)

Hay que tener en cuenta que cuando una promotora alquila un inmueble nuevo por más de dos años y lo vende no se considera primera venta. En éste caso la venta estaría sujeta al ITP. Hay una excepción a la excepción que es cuando la vivienda es adquirida por el inquilino que la ha usado durante esos dos años o más

Por otra parte hay que resaltar que en el caso de una segunda o posterior transacción, cuando el vendedor y el comprador de un inmueble son sujetos pasivos de IVA, esto es, hacen declaraciones de IVA, pueden renunciar a la exención de IVA y someter la operación a IVA. Es decir, a pesar de no tener obligación pueden someter la operación a IVA y el vendedor repercutirle el IVA al comprador que podrá deducirse el IVA en su declaración.

■

Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados:

1,5% sobre el valor declarado.

Impuesto de plusvalía

Es un impuesto municipal que se paga cada vez que se realiza una transmisión de propiedad de un bien inmueble. Lo que se grava es el incremento del valor experimentado por el terreno desde la fecha en que se compra hasta la fecha en que se vende. Es un impuesto que **corresponde al vendedor** del inmueble, salvo que dadas las condiciones de la operación, se pacte un acuerdo distinto

Honorarios

- Gastos de inmobiliaria. Este gasto está muy vinculado a los usos y costumbres de cada zona geográfica. Por ejemplo, es habitual cobrar un porcentaje sobre el valor de compra que oscila entre el 1% y el 3%. Este porcentaje puede ser pagado totalmente por el comprador, totalmente por el vendedor o mitad y mitad, según la zona en la que estemos adquiriendo el inmueble.
- Gastos de comprobación de propiedad. Incluye nota simple, certificaciones registrales o catastrales y o copias simples de escrituras. Estos gastos pueden oscilar desde los 11 euros hasta los 100 euros, en función de la información exacta y concreta que necesitemos y cotejar y comprobar
- Honorarios notario: por escritura de propiedad a favor del comprador. Éstos son emitidos por el notario, en concepto de honorarios por elaborar la Escritura y su firma. Se calculan mediante una escala que va en función del valor de la vivienda y no exceden normalmente el 0.3% del valor declarado en la Escritura de Compraventa.
- Honorarios Registro de la Propiedad: por inscripción de la compraventa y titularidad a favor del comprador. Éstos se basan en el valor registrado oficial de la propiedad. Estos honorarios no exceden normalmente el 0.2% del valor declarado en la Escritura de Compraventa

6 La financiación

Abrir un negocio conlleva riesgo y una inversión inicial entre otras cosas de tiempo y dinero en mayor o menor medida. En algunos proyectos, es necesario además un local y, si se opta por la adquisición, conseguir la financiación suficiente suele ser un problema. En el caso de compras de importe muy elevado, la vía de financiación natural es el préstamo con garantía real hipotecaria.

A continuación vamos a describir una serie de cuestiones a tener en cuenta a la hora sobre los principales requisitos que exigen bancos y cajas antes de conceder una hipoteca para comprar un local comercial:

Los préstamos hipotecarios sobre locales tienen mayores restricciones que los préstamos hipotecarios sobre primeras viviendas. Los bancos exigen una mayor aportación de capital inicial y el plazo máximo al que te los dan es mucho menor. Estas diferencias provienen del mayor riesgo que asume la entidad: el compromiso de pago del prestatario con este bien es menor que con su vivienda habitual al existir el riesgo que fracase el negocio

El importe máximo del préstamo estará en función del valor de tasación que le asigne al inmueble una empresa tasadora autorizada por el Banco de España. En función de dicho importe, las entidades financieras concederán un porcentaje dependiendo de la tipología del inmueble. Los porcentajes usuales que se conceden oscilan entre el 50% y el 60% de la tasación. Hoy no parece muy probable obtener una financiación del 100% del precio de compra-venta, salvo en el caso de locales procedentes de la cartera de inmuebles de los bancos. En este caso si que te ofrecerán financiar hasta el 100% como incentivo para la venta

Otra oportunidad sería la adquisición de locales a empresas en concurso de acreedores, mediante oferta de compra durante la fase de liquidación. De esta forma, con tu aval personal y un precio de compra bajo (a precio de derribo o liquidación).

Respecto al plazo máximo de devolución de la hipoteca del local, normalmente es de 10, 12 o 15 años en estos momentos. En hipotecas de locales no es posible acceder a plazos de financiación de 30, 35 o 40 años que se pueden obtener para comprar una vivienda por jóvenes. Con mucha suerte un joven emprendedor podría acceder a plazos máximos de entre 15 y 20 años para financiar la adquisición de su oficina o local.

En este caso, donde es el comprador el que constituye un préstamo hipotecario para financiar la compra de los inmuebles, la constitución de dicho préstamo conlleva los siguientes gastos:

- Tasación de los inmuebles
- Comisión de apertura: normalmente se encuentra entre el 0,5 y 1% del principal (Principal es la cantidad que realmente se adeuda, es decir el importe solicitado)
- Honorarios notario por constitución de préstamo hipotecario
- Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados: 1,5% sobre la responsabilidad. (la Responsabilidad es la suma del Principal, los intereses ordinarios, los intereses de mora y las costas y gastos. Habitualmente se sitúa entorno 1,4 veces el Principal, pero varía de unas Entidades a otras)
- Honorarios Registro de la Propiedad por inscripción del préstamo hipotecario.
- Gestoría, por tramitación del préstamo hipotecario.

En el caso de que el inmueble estuviera gravado con préstamo hipotecario constituido por el vendedor, se pueden dar dos situaciones:

- a) En el caso de que el comprador NO estuviera interesado en subrogarse, la compraventa deberá realizarse en concepto de libre de cargas, por lo que el vendedor está obligado a cancelarlo económica y registralmente, siendo a cargo del vendedor los todos gastos que se deriven de la cancelación del préstamo.
- b) Si por el contrario, los inmuebles estuvieran gravados con préstamo hipotecario constituido por el vendedor, y el comprador SI estuviera interesado en subrogarse, deberá considerarse además:
 - Tasación actualizada de los inmuebles
 - La comisión de subrogación a terceros, establecida en la escritura de constitución del préstamo, y que generalmente oscila entre el 0,50 y el 1%.
 - Además si hubiera modificación de condiciones, sobre las inicialmente pactadas en la escritura de constitución de hipoteca formalizada por el vendedor, la entidad financiera podrá cobrar una comisión por ello, que viene indicada en la anteriormente referida escritura de constitución de hipoteca. Habitualmente entre 0,5% y el 1% del capital subrogado.
 - Finalmente deberán considerarse los gastos de Gestoría, por trámites de compraventa y subrogación.