

Afinpa: "Es el mejor momento para vender una farmacia"

Pocas veces se puede hablar de una gran oportunidad de negocio real. Las leyes de la oferta y la demanda deben darse para conseguir beneficios interesantes. Afinpa, inmobiliaria especializada en la compra y venta de farmacias, asegura que "nos encontramos en un momento en el que vender una farmacia es un negocio muy interesante, ya que la demanda que existe no se puede cubrir con la oferta actual"

"Si se tiene una farmacia y surge la posibilidad de venderla o traspasarla, ahora podría ser un buen momento, ya que se trata de una ocasión que probablemente no se vuelva a repetir", explican desde Afinpa

El valor de una farmacia

"Es cierto que decidirse a vender algo es un tanto complejo. Nadie como su propietario puede saber cuántas horas y esfuerzo se han invertido en el negocio para conseguir estar donde se está. Sin embargo, todo ese trabajo se hace con un objetivo claro: conseguir beneficios. "Y hoy esos beneficios se pueden obtener sabiendo cómo vender adecuadamente la farmacia", afirma Raúl Noguera, director financiero de Afinpa.

"Quien hoy disponga de una farmacia en propiedad, especialmente en Barcelona, tiene que saber que se encuentra altamente valorada. Con total seguridad, esta situación no volverá a ser la misma". Afinpa realiza de manera gratuita la tasación de farmacias.

La apreciación no la hace solo esta inmobiliaria. Algunos diarios especializados en el mundo farmacéutico como Diariofarma se hacen eco de que en 2016 el precio de las farmacias aumentó, en parte por que algunos farmacéuticos que han perdido su empleo han decidido invertir en su propio negocio. También porque la facturación de estas se mueve por encima de la de años anteriores.

"No es momento de esperar"

"Puede que alguien se sienta tentado a pensar en que puede que los precios continúen subiendo y vender su farmacia por más dinero. Es cierto que la demanda podría seguir creciendo un poco, pero el mejor momento es ahora. Puede que en breve la oferta empiece a aumentar, lo cual da como resultado una bajada de precios y tener que vender la farmacia por menos de lo que es posible hacerlo hoy", comenta Noguera.

La importancia de hacerlo de la mano de profesionales

"Para conseguir una mayor rentabilidad por la operación no se puede dejar el asunto en manos de cualquiera. Hay que contar con especialistas en comprar farmacias, que asesoren al propietario y ayuden a hacerlo todo sin correr riesgos innecesarios".

Puede que alguien considere que un negocio inmobiliario no tiene diferencias en función de su actividad. Sin embargo, la venta de farmacias es un nicho muy específico y como tal tiene que hacerse de una forma muy concreta. Al menos si se quiere conseguir un buen beneficio.

¿Cuánto puede costar una farmacia?

En vista de tales afirmaciones, es natural que alguien se pregunte: ¿Cuánto cuesta una farmacia?

“En realidad, el precio de una farmacia depende de varios factores como la ubicación, el volumen de ventas y otros. Para ello es importante hacer una tasación concreta por la propiedad. Así se puede saber el valor actual del negocio y decidir si interesa la venta”, explican desde Afinpa. “También es interesante para quienes pretenden entregar la farmacia por herencia, ya que así se puede valorar el conjunto de los bienes, en especial porque una farmacia no se puede legar a cualquier heredero”.

Un negocio necesario

Uno de los motivos por los que las farmacias tienen tanta demanda es que forman parte del sistema de salud. Todo el mundo, bien de forma directa o indirecta, tendrá que acudir alguna vez a una farmacia para adquirir medicamentos o algún otro producto de los que hoy se venden en ellas. Montar la farmacia como comunidad de bienes o hacerlo a nivel particular es cuestión de preferencias y posibilidades.

“Lo que es seguro es que se trata de un negocio que tiene demanda, tanto por prescripción médica como de otro tipo de productos que hoy se pueden encontrar en él”, añade el responsable de Afinpa, que augura un buen año para quienes estén al frente de este negocio.

El mejor momento en cualquier circunstancia

Este mercado parece que afecta también farmacias rurales, algunas de las cuales tienen que recurrir a ayudas por bajos ingresos. De ser cierto, podría ser la oportunidad de algunas de ellas para salir a flote, bien entrando a formar parte de farmacéuticos que tienen varias de ellas o de alguna otra manera.

“Si alguien tiene una farmacia y se piensa en venderla, este es el momento ideal. Quien lo haga ahora conseguirá un gran beneficio.”

Una operación sujeta a fiscalidad

Como es natural, la venta de una farmacia es una operación comercial, y está sujeta al pago de impuestos relacionados con los beneficios obtenidos por quien la vende. Para saber cuál es la fiscalidad de la operación, se pueden ver los impuestos que se pagan según Diario Ya.

Datos de contacto:

Raúl Noguera

Avinguda del Portal de l'Àngel, 36, Barcelona

934 925 739

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Industria](#) [Farmacéutica](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Cataluña](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>