

Alejandro Fernández de Oliveira: "Invertir en ENFOKA puede suponer 700 euros al mes para toda la vida"

El abogado Alejandro Fernández de Oliveira es el creador de ENFOKA, una empresa que garantiza y acompaña en la inversión inmobiliaria, que lleva invertidos más de 15 millones de euros

Hace tres años, en plena crisis inmobiliaria, Alejandro Fernández de Oliveira, abogado de Uría Menéndez, dejó el despacho para crear su propia empresa. Había empezado a adquirir para sí una serie de pequeños inmuebles en el centro de Madrid; los arregló, los alquiló y al darse cuenta de su alta rentabilidad empezó a reproducir el modelo para otros. Nació así ENFOKA, una empresa que a día de hoy lleva invertidos más de 15 millones de euros ¿La clave de su éxito? Una rentabilidad en arrendamiento en torno al 7%.

A continuación, el mismo Fernández de Oliveira responde a preguntas que todo inversor se podría plantear antes de embarcarse en una inversión como puede ser la inmobiliaria:

P: Si alguien tiene 150.000 euros ahorrados en el banco y no sabe bien qué hacer con ellos ¿Por qué invertirlos en ENFOKA y no por ejemplo, en Bolsa?

R: Porque la Bolsa puede dar muchos sustos, a los últimos meses me remito. En nuestras inversiones, la rentabilidad bruta no ha bajado de un 7% -en alquiler-. Esto significa que en un entorno de 120.000 euros, el inversor percibe más de 700 al mes. Además, no nos olvidemos de que los inmuebles se revalorizan año a año, sobre todo ahora que iniciamos un ciclo alcista desde un punto históricamente bajo. Para que te hagas una idea, en el último año, los inmuebles de las características en los que nosotros invertimos, se han revalorizado un 10% de media.

¿A qué tipo de inversor se dirigen?

En general, profesionales con recursos y sin tiempo, que quieren invertir con todas las garantías sin tener que involucrarse en el proceso. Sin embargo, tenemos también un perfil de cliente de clase media que tiene unos ahorros y no sabe qué hacer con ellos. Incluso hay quién ha invertido con nosotros con su indemnización por despido.

La operación parece sencilla: comprar un piso pequeño, reformarlo y alquilarlo ¿Por qué no hacerlo uno mismo directamente?

Porque, aún pagando nuestros honorarios, ganarás más y sufrirás menos. La inversión inmobiliaria que nosotros hacemos tiene tres fases. Primera, la selección del inmueble. Nuestra red de contactos y la experiencia de más de 100 inversiones, nos permite acceder a los pisos más rentables. Para la segunda fase, la reforma, contamos ya con toda una cadena de producción teledirigida al inquilino o comprador al que queremos llegar. Los modelos de reforma, creados por un grupo de arquitectos e interioristas, están pensados para que los pisos funcionen bien en el mercado con un coste mínimo. En cuanto al alquiler, que sería el último paso, contamos ya con una amplia red de potenciales inquilinos

que en la mayoría de los casos nos permite tener el piso alquilado en menos de 15 días.

Digamos entonces que ustedes evitan contratiempos y pesadeces: el incierto proceso de buscar un piso, los problemas de las obras, el tener que ir a enseñar el piso trescientas veces hasta que se alquile...

Bueno, en estas operaciones no hay sólo contratiempos, también hay riesgos, sobre todo legales: cargas no identificadas, inspecciones técnicas de edificios sin pasar, obras que se salen de presupuesto, licencias de obra que no se piden... En ENFOKA también somos tus abogados, y todo el proceso de inversión lo haces de la mano de uno.

Si el inquilino no paga, ¿se encargan ustedes también?

No nos pasa eso. Nuestros pisos tienen tantos "novios", que podemos elegir al inquilino que más confianza nos da. Además, ellos saben desde el principio que están tratando con abogados, lo cual es muy disuasorio. Pero si se da el caso, ENFOKA se ocuparía de toda la reclamación precontenciosa.

Hablaba usted antes de reformas con un coste mínimo ¿No les importa a sus inversores el aspecto estético de lo que compran? Si uno se comprara un piso, al margen de que fuera rentable, se prefiere un piso bonito...

A todos nos gustan las mismas cosas. Si tú lo quieres bonito, el que lo alquila no te quiero ni contar. Es importantísimo el cuidado estético de la reforma. El modelo -que revisamos periódicamente- está elaborado con nuestros arquitectos e interioristas, que lo adecúan, además, a las características propias de cada inmueble: si hay una pared de ladrillo antiguo, dejamos el ladrillo a la vista; si el original tiene un suelo hidráulico, los conservamos... Nuestras reformas son un referente en publicaciones de arquitectura e interiorismo. Y aún así, baratas.

¿Dónde abaratan? ¿En los materiales?

Prescindiendo de todo aquello que nuestros potenciales inquilinos o compradores no valoran demasiado. Por ejemplo, el horno. Nuestro inquilino medio aprecia los suelos, la luz, la cocina... pero no le da importancia a que la vivienda tenga un horno. Y como además son caros, no solemos incluirlos.

Una vez se tiene el piso arreglado y alquilado a buen precio, a partir de ahora, ¿qué? Si al inquilino se le estropea la lavadora, ¿quién soluciona esos percances?

El inquilino nos llama a nosotros, hablamos con el servicio técnico de la lavadora que hemos comprado y van a arreglársela cuando al inquilino le venga bien y, al final de mes, te informaremos de todas las incidencias que ha tenido tu piso.

Y, si el propietario se harta del piso, ¿También lo venden?

Sí, claro, cobrando mucho menos que una agencia inmobiliaria y completamente alineados con tus intereses. También en eso, somos tus abogados.

Y con todo esto, ¿Salen muy caros?

Cobramos nuestros honorarios en función de la rentabilidad, por lo que sólo somos muy caros cuando conseguimos un ahorro mucho mayor al inversor. En definitiva, sale mucho más caro no tenernos.

Datos de contacto:

Ramon Massons

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

Categorías: [Inmobiliaria Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>