

GUÍA PRÁCTICA

Las 7 comprobaciones antes de comprar un piso para alquilar

Una checklist práctica para revisar números, riesgos y precio máximo antes de hacer una oferta.

Usa esta guía antes de hacer una oferta para revisar presupuesto, rentabilidad, financiación, zona, riesgos y precio máximo con criterio.

QUÉ INCLUYE ESTA GUÍA

Las 7 comprobaciones

1

Define tu límite real de compra

2

Calcula rentabilidad neta, no solo bruta

3

Prueba la hipoteca con escenarios prudentes

4

Evalúa zona, finca y demanda

5

Audita riesgos antes de señalar

6

Negocia con un precio máximo disciplinado

7

Decide: comprar, negociar o descartar

Aviso

No es asesoramiento financiero, fiscal ni legal. Verifica siempre los datos con profesionales cualificados.

COMPROBACIÓN 1

Presupuesto real

Antes de mirar pisos: define tu límite

Antes de enamorarte de un anuncio, define cuánto puedes pagar de verdad sumando entrada, impuestos, gastos, reforma, muebles y margen de seguridad.

Checklist

- | | |
|--|--|
| ☐ Precio máximo de compra | ☐ Ahorros disponibles |
| ☐ Entrada necesaria | ☐ ITP |
| ☐ Notaría | ☐ Registro |
| ☐ Gestoría | ☐ Tasación |
| ☐ Reforma inicial | ☐ Muebles y electrodomésticos |
| ☐ Colchón de seguridad después de comprar | |

Tus números**Ahorros disponibles:****Precio máximo cómodo:****Precio máximo absoluto:****Margen de seguridad mínimo:**

COMPROBACIÓN 2

Rentabilidad neta

La cuenta que casi nadie hace

La rentabilidad bruta sirve como primer filtro, pero no decide si una inversión compensa. La clave es estimar la rentabilidad neta después de gastos y vacancia.

Rentabilidad bruta = alquiler anual / precio de compra

Rentabilidad neta aprox. = ingresos netos anuales / coste total real

Checklist

- | | |
|--|--|
| ☐ Alquiler realista, no optimista | ☐ Comparables reales en la zona |
| ☐ Comunidad | ☐ IBI |
| ☐ Seguro | ☐ Mantenimiento |
| ☐ Reparaciones | ☐ Vacancia |
| ☐ Impuestos | ☐ Coste de oportunidad |

Tus números

Precio:

Alquiler mensual:

Rentabilidad bruta:

Rentabilidad neta estimada:

Principal gasto olvidado:

Calcula la rentabilidad en calculapiso.es/calculadora-rentabilidad

COMPROBACIÓN 3

Financiación y cuota

La hipoteca no puede ahogarte

Un piso puede parecer rentable antes de deuda y dejar de serlo cuando entra la cuota hipotecaria. Hay que probar escenarios prudentes.

Checklist

- | | |
|--|---|
| ☐ Hipoteca preaprobada o capacidad estimada | ☐ Tipo de interés actual |
| ☐ Cuota mensual estimada | ☐ Escenario con tipos más altos |
| ☐ Cash flow después de cuota | ☐ Ratio cuota / alquiler |
| ☐ Ratio cuota / ingresos personales | ☐ Capacidad de aguantar meses vacíos |

Tus números**Cuota estimada:****Meses que puedo aguantar sin alquilar:****Cash flow mensual esperado:****Tipo de interés usado:****Simula la cuota en calculapiso.es/calculadora-hipoteca**

COMPROBACIÓN 4

Zona, demanda y edificio

No compres solo el piso, compras la zona y la finca

La vivienda no existe aislada. La zona, la comunidad, la finca, el ascensor, las derramas y la liquidez futura pueden cambiar completamente la inversión.

Checklist

- | | |
|--|--|
| ☐ Demanda real de alquiler | ☐ Transporte y servicios |
| ☐ Oferta comparable | ☐ Tiempo medio para alquilar |
| ☐ Estado de la finca | ☐ Ascensor o ausencia de ascensor |
| ☐ ITE / inspección del edificio | ☐ Derramas aprobadas o probables |
| ☐ Comunidad de propietarios | ☐ Liquidez futura de venta |

Tu análisis

Zona:

Perfil probable de inquilino:

Mayor riesgo de la finca:

¿Fácil vender si necesito salir? Sí / No / Dudoso

COMPROBACIÓN 5

Riesgos legales, técnicos y operativos

Auditoría antes de señalar

Antes de reservar o firmar arras, conviene verificar documentación, estado real del inmueble y posibles riesgos que no aparecen en el anuncio.

Checklist

- | | |
|---|---|
| ☐ Nota simple revisada | ☐ Titularidad y cargas |
| ☐ Situación de ocupación o alquiler actual | ☐ Certificado energético |
| ☐ Recibos de comunidad | ☐ IBI |
| ☐ Estado de instalaciones | ☐ Humedades |
| ☐ Reformas necesarias | ☐ Muebles incluidos o no |
| ☐ Condiciones de arras | ☐ Acuerdos por escrito |

Tu auditoría

Documentación pendiente:

Riesgo legal principal:

Riesgo técnico principal:

Coste estimado de reparación / reforma:

COMPROBACIÓN 6

Precio objetivo y negociación

Negociación y precio máximo

Negociar no es solo pedir descuento. También se negocian plazos, condiciones, muebles, reparaciones, arras y seguridad jurídica.

Checklist

- | | |
|---|---|
| ☐ Precio anunciado | ☐ Precio objetivo |
| ☐ Precio máximo disciplinado | ☐ Descuento necesario |
| ☐ Motivos objetivos para negociar | ☐ Comparables usados |
| ☐ Plazo de firma | ☐ Condiciones de financiación |
| ☐ Reparaciones o muebles incluidos | ☐ Condición de revisión documental |

Tu negociación

Precio anunciado:**Precio máximo:****Condición que no aceptaría:****Precio objetivo:****Argumento principal de negociación:**

COMPROBACIÓN 7

Comprar, negociar o descartar

Veredicto CalculaPiso

Comprar si los números funcionan, los riesgos están controlados y el precio está dentro del límite.

Negociar si el inmueble es interesante pero el precio no compensa los riesgos.

Descartar si depende de supuestos optimistas o deja poco margen de seguridad.

Puntuación rápida

Presupuesto real	Bajo / Medio / Alto riesgo
Rentabilidad neta	Baja / Aceptable / Buena
Financiación	Cómoda / Ajustada / Peligrosa
Zona y demanda	Débil / Normal / Fuerte
Estado y finca	Bueno / Revisar / Riesgoso
Riesgo legal/técnico	Bajo / Medio / Alto
Precio	Atractivo / Justo / Caro

Decisión final**Mi decisión:** Comprar / Negociar / Descartar**Motivo:****Precio máximo que pagaría:****Siguiente paso:****Haz los números completos:** calculapiso.es/calculadora-rentabilidadAnálisis más completo: calculapiso.es/informe-premium-inmobiliario