

Cómo comprar tu primera inversión inmobiliaria

*10 pasos para comenzar tu
camino hacia la libertad financiera*



*A Gillian, por ayudarme
siempre con amor, incluso en
mis batallas conmigo mismo.*

Contenido

Introducción	4
Paso primero: Lo que tenemos ahorrado	5
Paso segundo: Contacto con los bancos	6
Paso tercero: En qué ciudad comprar	9
Paso cuarto: Qué comprar y en qué barrio	11
Paso quinto: Agentes inmobiliarios	18
Paso sexto: Cómo saber cuándo hacer una oferta	20
Paso séptimo: Hacer una oferta	25
Paso octavo: El contrato de arras	27
Paso noveno: Pedir la hipoteca y hacer la tasación	30
Paso décimo: Firmar la compraventa y la hipoteca	32
Despedida	35
Medidas de prudencia	36



Introducción

En este libro vamos a explicar lo que tenéis que hacer para adquirir vuestra primera inversión inmobiliaria. Intentaremos guiaros a través de todos y cada uno de los pasos de una forma clara y sencilla, sin rodeos.

Los ejemplos (y alguna de las herramientas) que utilizaremos son característicos del mercado inmobiliario español ya que es el mercado que mejor conozco. Pido disculpa a los lectores ubicados en otros países (especialmente Latinoamérica) pero, en cualquier caso, tened en cuenta por favor que los principios enumerados en este libro son aplicables, con pequeñas adaptaciones, a cualquier mercado.

Además, necesito resaltar bien clarito que **el contenido de este libro no constituye en modo alguno una recomendación de invertir** y que, si lo hacéis, y os equivocáis, la responsabilidad será toda vuestra. No obstante, este libro incluye una serie de consejos para minimizar el impacto de los posibles errores que podáis cometer. Porque es inevitable equivocarse y lo haremos tarde o temprano. Por si no lo has leído todavía, en la página web de mi [blog](#) podrás encontrar un post sobre la actitud que hay que tener ante los errores, concretamente [aquí](#).

Muy bien, pues sin más preámbulos, comencemos nuestro apasionante camino hacia nuestra primera inversión inmobiliaria.

Paso primero:

Lo que tenemos ahorrado

Bien, pues ya hemos tomado la decisión de que queremos hacer una inversión inmobiliaria. Es el primer paso si... pero, ¿y ahora qué?

Pues antes que nada vamos a evaluar qué tipo de propiedades están a nuestro alcance y, para ello, tenemos que ver cuánto dinero tenemos ahorrado. En España los bancos suelen conceder financiación hipotecaria por un máximo del 80% del precio de compra. Y el resto de costes asociados a una compraventa (los describimos más adelante) suelen estimarse entre un 9 y un 10% por lo que, lo que tengas ahorrado determinará el máximo precio que podrás pagar.

De este modo, si tuvieses ahorrado 30.000 euros podrías llegar a pagar un precio de hasta 100.000 euros por tu primera vivienda. El cálculo de lo que podrás comprar es muy sencillo pero, por si eres un auténtico negado de las matemáticas (mal empezamos), la fórmula sería la siguiente:

$$\text{Precio de compra} = (\text{Ahorros} * 100) / 30$$

En este libro vamos a recomendar hacer la inversión utilizando nuestros ahorros ya que es una de las medidas que podemos adoptar para minimizar el riesgo. Eso no quiere decir que no sea posible hacer una inversión inmobiliaria sin tener ahorros. Sí que es posible (pidiendo un préstamo personal, consiguiendo dinero de inversores, utilizando la fianza del alquiler para pagar gastos, etc.) pero a través técnicas más avanzadas que requieren un cierto nivel de experiencia e implican un mayor riesgo.

Y ¿si no tienes ahorrado lo suficiente? Pues entonces lo primero que tienes que hacer es posponer la compra y ponerte a ahorrar. Recuerda que estamos empezando y hay que intentar ser lo más conservadores posible. No es buena idea ponernos a pedir dinero a diestro y siniestro.

Pero incluso aunque todavía no tengas ahorrado lo suficiente para ponerte a comprar, mi consejo es que empieces a buscar inversiones para ir adquiriendo conocimiento del mercado. Y nunca se sabe, quizás encuentres alguna oportunidad a muy buen precio.

Paso segundo:

Contacto con los bancos

Una vez que tenemos determinado lo que podríamos llegar a pagar por una vivienda (asumiendo que podríamos conseguir una hipoteca por el 80% del precio de compra), antes de lanzarnos a la búsqueda de una propiedad tendríamos que hablar con al menos dos o tres bancos para comprobar que esa asunción es relativamente cierta. Si no nos dan la hipoteca, no vamos a tener fondos suficientes para poder comprar...

Es posible conseguir hipotecas por importes superiores al 80% del precio de compra, pudiendo llegar hasta el 90% del precio de compra en determinados casos. Por ejemplo, si adquieres una vivienda a una de las agencias inmobiliarias constituidas por los bancos tras la crisis inmobiliaria podrías llegar al 100%. O al 90% del precio de compra si compras a un tal que prela 90% del precio de compra es igual o inferior al 80% del precio de tasación. No obstante, siendo conservador, asume que te otorgarán la hipoteca por el 80% del precio de compra.

Mi recomendación es que llames en primer lugar a tu banco habitual y les pidas que te organicen una reunión para hablar de la concesión de una hipoteca. Cuéntales lo que quieres hacer (comprar para alquilar) y pregúntales si creen que habría posibilidades de que te diesen una hipoteca o no y, en caso positivo, a qué plazo y en qué condiciones. Es buena idea empezar por tu banco habitual ya que disponen de información histórica sobre tu situación financiera y su estimación va a ser bastante realista.

Además de con tu banco habitual, sería necesario que hables con al menos otros dos bancos para que te den una primera impresión. Otra posibilidad sería contactar directamente con un agente de préstamos (empresas que se encargan de buscar los mejores préstamos hipotecarios que estén disponibles y, a cambio, le cobran una comisión al banco) ya que ellos conocen el mercado muy bien y van a poder darte una opinión sobre lo que podrían hacer distintos bancos.

¿De qué va a depender que un banco te otorgue una hipoteca o no? Pues dependerá de varios factores, pero enumero los principales:

1.- En primer lugar dependerá de tu **historial crediticio**. Si has impagado algún tipo de deuda en el pasado o te has declarado insolvente será muy complicado que te otorguen una hipoteca.

2.- También dependerá de tu **situación financiera**. Así, el banco va a analizar:

- tus ingresos, que probablemente serán únicamente tu salario;
- tus gastos, fundamentalmente, tus gastos recurrentes, tales como el pago del alquiler de tu vivienda (o la hipoteca, si estás comprando), y
- la deuda que ya tengas por otros conceptos, tales como la deuda para comprar el coche, un préstamo personal para consumo o préstamos para abrir negocios.

Existe una especie de consenso entre los departamentos de riesgo de los bancos de que una persona no debería destinar más de un 30% o 33% de sus ingresos totales al pago de deuda por lo que, si con una nueva hipoteca superas ese umbral, será complicado que te la otorguen. En tal caso, no obstante, lo que tienes que argumentar es que, al comprar para alquilar, tus ingresos se verán aumentados por el nuevo alquiler y esa es la cifra que deben considerar como ingresos totales.

Si quieres saber cómo calcular tu situación financiera puedes leer el contenido de este [post](#).

3.- En tercer lugar, también dependerá de tu **situación personal**: Si estás casado en régimen de gananciales (que en España quiere decir, básicamente, que todo lo que tenga cada uno de los cónyuges es de los dos, con ciertas excepciones), ten en cuenta por favor que tu pareja también será responsable de la deuda.



Ten en cuenta que en España el artículo 1.911 del Código Civil establece que una persona es responsable de sus deudas con todos sus bienes presentes y futuros. Mi recomendación es que te asegures de que, si asumes una deuda hipotecaria, la única persona responsable de pagarla seas tú. Que no firme la hipoteca nadie más. Si estás casado en régimen de gananciales, plantéate constituir una sociedad que sea la que pida la hipoteca y que tú des una garantía en la que quede claro que respondes solamente tú, y no tu cónyuge. Contrata un abogado si hace falta, pero no te la juegues. ¡Puedes arruinar tu matrimonio!

Por motivos de limitación de responsabilidad fiscales, puede ser buena idea constituir una sociedad y que sea la sociedad la que compre la vivienda con tu garantía personal. Normalmente, para una primera adquisición en España, no es necesario ya que si contratas los seguros necesarios, la responsabilidad es muy limitada y el tratamiento fiscal no difiere demasiado. No obstante, a medida que vayamos comprando más propiedades, desde el punto de vista fiscal, será más eficiente constituir una sociedad. Este es un tema complejo que no es objeto de este libro. Si quieres más información sobre este punto tendrás que hablarlo con tu asesor fiscal.

Otro factor importante, no tanto para la concesión de la hipoteca o no como para el plazo de la misma, va a ser tu edad. Si tienes menos de 37 años es muy probable que te concedan una hipoteca a un plazo de 30 años. Una vez superada esa barrera, el plazo de la hipoteca vendrá limitado por la edad de jubilación (actualmente fijada en España en 67 años). Si tienes 55 años será muy complicado que te den una hipoteca a más de 10 años. Cuanto más corto el plazo de la hipoteca, mayores serán los pagos mensuales así que la moraleja es clara: si vas a pedir una hipoteca, empieza cuanto antes.

4.- En cuarto lugar, también va a depender de las **garantías** que puedas aportar. Normalmente, en los préstamos hipotecarios no se pide más garantía que una hipoteca sobre la propiedad que adquieres pero, en ocasiones, los bancos piden que alguna otra persona garantice personalmente el pago de tu hipoteca.

5.- También va a ser importante tu **situación laboral**. Con esto no me refiero únicamente a tener un empleo (es prácticamente imposible que te otorguen una hipoteca si no tienes un empleo) sino a las condiciones de dicho empleo. Si tienes un contrato temporal o eres autónomo, el banco no te va a conceder hipoteca o te va a conceder hipoteca por un porcentaje inferior al 80% del precio de compra (en torno al 60%). Si te acabas de cambiar de trabajo y estás en el período de prueba, es posible que tengas que esperar hasta que acabe el período de prueba. Idealmente, lo mejor sería tener un contrato indefinido en una empresa en la que lleves trabajando un cierto tiempo.

6.- Finalmente, también va a depender de tus **ahorros**, de lo que pongas. Si vas al banco y le dices que vas a poner el 50% del precio de compra, el resto de criterios tendrán una importancia menor. ¿Por qué? Porque el banco sabe que, incluso si no puedes pagar la hipoteca, es muy poco probable que el precio de la vivienda baje un 50%. Si no pagas, podrían embargarte la casa, venderla y recuperar lo que les debes.

Por favor, es muy importante que tengáis en cuenta que, el hecho de que un banco nos diga que a priori nos va a otorgar una hipoteca no quiere decir que luego nos la vaya a conceder, pero es un muy buen comienzo. Lo que no debemos hacer en ningún caso es ¡ponernos a buscar propiedades si nos han dicho que no nos dan la hipoteca!

Paso tercero:

En qué ciudad comprar

A estas alturas ya tienes una idea aproximada de lo que te puedes gastar para la adquisición de tu primera inversión inmobiliaria. Así que ahora tenemos que comenzar la búsqueda pero... ¿por dónde comenzamos?

Tenemos que asegurarnos de que va a existir demanda, de que va a haber gente que quiera y pueda alquilar nuestra vivienda y que vamos a minimizar los períodos de vacancia (esto es, los periodos en los que nadie está alquilando nuestro piso). Para ello, desde el punto de vista teórico deberíamos intentar buscar una ciudad que cumpla, de los siguientes requisitos, cuantos más, mejor:

1.- Que sea una ciudad en crecimiento, que cada año crezca la población. Puedes consultar los datos de población en la página web del Instituto Nacional de Estadística o [INE](#).

2.- Que sea una ciudad con una tasa de paro relativamente baja. Y digo relativamente baja porque si miramos las tasas de paro en las ciudades españolas, hoy por hoy, no hay ninguna con una tasa de paro relativamente baja si las comparas con Alemania (por ejemplo). De nuevo, existe información disponible en la página web del [INE](#).

3.- Idealmente, que existan empleadores distintos, esto es, que todo el empleo no dependa de una única empresa o de un único sector ya que, en caso de que esa empresa o sector se viese golpeado por una crisis podríamos tener problemas a la hora de encontrar inquilinos.

Imagínate que compras tu inversión inmobiliaria en una ciudad en la que la gran mayoría de la población trabaja en una fábrica de coches y en la que no existen otras fuentes de trabajo alternativas. Si la fábrica de coches cierra, te encuentras en problemas muy serios. O en una ciudad en la que el principal negocio es un banco y el banco decide cambiar de domicilio (lo que ha pasado en Boadilla del Monte con Banco Santander que cambió de oficinas cuando absorbió a Banesto).

Por ello, idealmente, sería bueno invertir en ciudades en las que existan administraciones públicas y distintas industrias, oficinas y un fuerte sector servicios. De esa forma te aseguras de que haya una fuente suficiente de empleados y funcionarios dispuestos a alquilar. En particular, en España, también sería positivo que haya turismo ya que así tendrás la opción de alquilar tu vivienda a los turistas (un tipo de alquiler muy rentable, si bien requiere una gestión más intensiva).

4.- Otro factor que puede jugar a tu favor es que inviertas en una ciudad bien comunicada, cerca de un aeropuerto internacional, con buenas conexiones por carretera y ferrocarril o con un puerto que sea punto de partida de cruceros (ten en cuenta que en los puertos en los que los cruceros sólo hacen escala, ¡los turistas duermen en el barco!). Cuanta más gente pase por allí, más probabilidades hay de que necesiten un sitio dónde quedarse a dormir.

5.- Tampoco estaría de más considerar la fiscalidad. Por ejemplo, en España, dependiendo del Ayuntamiento, el Impuesto sobre Bienes Inmuebles o IBI es mayor o menor¹. Aunque lo cierto es que el impuesto que resulta más significativo es el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF) y ese no lo puedes cambiar salvo que cambies tu domicilio fiscal. O que crees una empresa pero por ahora vamos a mantenerlo simple. ☺

Así, por ejemplo, a la vista de lo anterior, buenas ciudades en España serían, por ejemplo, Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga, Palma de Mallorca o Bilbao. Una ciudad a priori complicada sería Cádiz (y, por favor, que no se me enfade ningún gaditano) dado sus altos índices de paro y por ser la ciudad que más población ha perdido en los últimos 20 años².

Pero desde un punto de vista práctico, mi consejo es que comiences a buscar en la ciudad en la que vivas o, si no vives en una ciudad, en la ciudad que mejor conozcas. ¿Por qué? Porque si conoces bien el mercado serás capaz de encontrar buenas inversiones en casi cualquier sitio. Y porque la única forma de conocer un mercado es dedicándole tiempo, viendo pisos en venta, analizando precios de venta y de alquileres, conociendo las diferencias entre los distintos barrios,... y si conoces la ciudad ya tienes una gran parte del camino recorrido.

Por eso, mi recomendación es que empieces a profundizar en el conocimiento del mercado inmobiliario de la ciudad en la que vivas o de la ciudad que mejor conozcas, aunque será mucho mejor si cumple los requisitos que hemos enumerado anteriormente. Empezarás con gran parte del trabajo ya hecho.



¿Por qué hablo siempre de ciudades? ¿No se puede invertir con éxito en un pueblo? Sí, claro que se puede invertir con éxito en pueblos. Pero debido a que estamos comenzando a invertir es mejor invertir en una ciudad que cumpla con determinados requisitos, disminuyendo así el riesgo de que no tengas inquilinos.

¹ Aquí puedes consultar un listado sobre las ciudades donde se paga más IBI que preparó [Expansión en Noviembre de 2015](#).

² Según estudio de BBVA que se puede consultar [aquí](#).

Paso cuarto:

Qué comprar y en qué barrio

Muy bien, pues a estas alturas ya sabemos cuánto nos podemos gastar y en qué ciudad vamos a comprar. Pero... ¿qué compramos? Lo que yo haría sería comprar o bien un estudio o bien, si no te gustan los estudios, un apartamento de un dormitorio. Y esto por dos motivos muy importantes:

- (i) Porque la relación entre alquiler y precio tiende a ser mejor con propiedades pequeñas que con propiedades grandes.

Lo intento explicar con términos sencillos y con un ejemplo que puedes hacer conmigo si quieres: Entra en la página web del idealista o cualquiera otro buscador de viviendas de alquiler que sea de tu agrado y selecciona alquilar estudios en una determinada ciudad. Por ejemplo yo acabo de buscar alquilar estudios en el centro de Madrid y me sale que el precio medio del alquiler por m² es de 24,13 euros (en idealista sale justo abajo del todo, justo al final de los resultados y antes de darle a la siguiente página de resultados).

Ahora busca en la misma zona geográfica pero en vez de estudios, selecciona apartamentos de un dormitorio. El precio medio del alquiler por m² ha bajado ahora a 19,97 euros.

De nuevo buscamos pero ahora vamos con apartamentos de 2 dormitorios y ahora me sale que el precio medio del alquiler por m² es de 16,79 euros.

Y seguimos, ahora con 3 dormitorios y ya hemos caído a 13,79 euros por m².

Por supuesto, haz la prueba en la ciudad o en la zona que quieras pero en la mayoría de los casos se va a cumplir esta regla. Te van a salir números distintos pero verás que el patrón es idéntico.

Y ¿por qué ocurre esto? Pues mi opinión personal es que existirán muchos factores pero hay dos fundamentales:

- (a) que actualmente existe una mayor demanda de estudios y pisos pequeños: la mayor parte de la gente va a vivir en algún momento en pisos pequeños (estudiantes, jóvenes que se acaban de independizar, solteros, parejas sin hijos, separados, divorciados, viudos, etc...) mientras que pocas serán las personas que van a vivir en pisos de 4 dormitorios o más (básicamente, familias numerosas con buenos ingresos); y
- (b) porque existe una correlación directa entre precio de la vivienda y el tamaño de la misma, sin despreciar otros factores como la ubicación o las calidades y teniendo en cuenta que, el precio por m², suele ser algo mayor en los pisos pequeños.

- (ii) Porque es mejor empezar con una inversión pequeña para que, si te equivocas, no sea un error muy grande y puedas hacer frente a los pagos de la hipoteca sin tener que pasar grandes penurias.

Y ¿en qué barrio compramos? Pues aquí ya empezamos con la parte más práctica de conocimiento del mercado y de a quién quieras alquilar el piso. Para poder responder esa pregunta, será necesario que enumeremos brevemente los **tipos de alquileres** que hay, sus ventajas e inconvenientes.

1.- Alquiler de vivienda habitual: Se trata de aquel alquiler en el que el inquilino va a vivir en el inmueble que le alquilas. Sus principales ventajas e inconvenientes son las siguientes:

Ventajas:

- (a) Inversión pasiva (si no sabes a lo que me refiero, lee este **post**): Normalmente, una vez que hayas alquilado una vivienda, no vas a tener que hacer mucho más salvo comprobar que te hayan pagado el alquiler.

No obstante, es cierto que puede que haya que hacer determinados arreglos de forma excepcional. En esos casos yo siempre le sugiero al inquilino que realice el arreglo él mismo (ya que va a ser más rápido y más fácil de coordinar) y que, o me pase la factura, o me la descuento del alquiler del próximo mes. De esta forma, el inquilino consigue una solución rápida y se crea una relación de confianza. Y yo no pierdo mi tiempo.

- (b) Altas deducciones fiscales: A la hora de pagar los impuestos será habitual que puedas deducirte una serie de gastos (intereses de la hipoteca, amortización, ciertos impuestos, seguros,...) e incluso que existan ciertas bonificaciones (a día de hoy, en España, te puedes beneficiar de una reducción del 60% del rendimiento neto). Por ello es posible que prácticamente no pagues impuestos.
- (c) Predictibilidad de los flujos de caja: El precio del alquiler y la duración del mismo están fijados de antemano por lo que sabes cuánto cobrarás cada mes.
- (d) Posibilidad de tener períodos cortos de vacancia (período que el piso está vacío): La vacancia es el principal enemigo del inversor inmobiliario ya que durante ese período no generas ingresos pero sigues teniendo que afrontar los pagos. En este tipo de alquiler, los inquilinos, por definición, permanecerán largos períodos en la vivienda (el alquiler será normalmente por años) por lo que únicamente tendrás un período de vacancia cada vez que cambie el inquilino.

Además, si estableces períodos de preaviso largos (que el inquilino te avise con mucha antelación antes de irse), tendrás tiempo de poner la vivienda en alquiler con mucha antelación y, probablemente, alquilarla, antes de que el inquilino se marche.

Por supuesto, la vacancia dependerá mucho de las condiciones de la vivienda, su ubicación, el precio del alquiler... pero en general serán menores que para otros tipos de alquileres.

- (e) Cuidado de la propiedad: Normalmente, el inquilino pondrá más cuidado en cuidar la propiedad que con otros tipos de alquiler, ya que: (i) es su vivienda habitual (y sería lógico pensar que querrá que esté bien cuidada, aunque uno nunca sabe) y (ii) porque habrá una fianza que responde de los daños. Pero digo normalmente porque dependerá de cada inquilino y de su situación particular (por ejemplo, si tiene niños pequeños o mascotas o no).
- (f) Flexibilidad en cuanto al equipamiento: Se puede alquilar con o sin mobiliario, dando flexibilidad al propietario para elegir según le convenga. Poner mobiliario requiere una inversión de tiempo y dinero pero permite cobrar un alquiler superior.

Inconvenientes:

- (a) Duración mínima: Dado el carácter de vivienda habitual, es probable que exista una duración mínima o que el inquilino tenga derecho a prorrogar el contrato. Por ejemplo, en España, la duración mínima actual es de 3 años, pudiendo el inquilino prorrogar el contrato si se pacta una duración menor.
- (b) Complejidad en caso de impagos: De nuevo, debido al carácter de vivienda habitual, puede ser muy complicado echar al inquilino si no paga ya que existen ciertos mecanismos de protección (aunque, en teoría, en España existe el desahucio exprés si el alquiler está inscrito...). Esto implica que en los alquileres de vivienda habitual es esencial seleccionar muy bien al inquilino.
- (c) Menor rentabilidad: En general, se puede decir que este tipo de alquileres son menos rentables que los otros tipos de alquileres descritos a continuación.



2.- Alquiler comercial: Se trata de aquel alquiler en el que el inquilino va a abrir un negocio en el piso o local alquilado. Normalmente es necesario disponer de un local para hacer un alquiler comercial si bien es posible, por ejemplo, alquilar un apartamento a un profesional liberal que quiera abrir un despacho, gabinete o estudio.

Ventajas:

- (a) Inversión pasiva: De nuevo, normalmente, no vas a tener que hacer nada más allá de encontrar al inquilino.
- (b) Deducciones fiscales: Si bien es posible que sean menores que para la vivienda habitual, normalmente será posible deducirse una gran cantidad de gastos.
- (c) Predictibilidad de los flujos de caja: De nuevo, el precio del alquiler y la duración del mismo están fijados de antemano.
- (d) Alta rentabilidad: En general, este tipo de alquileres son más rentables que los alquileres de vivienda habitual ya que el precio por m² es mayor para los alquileres comerciales.
- (e) Mayores garantías ante el impago: En alquileres comerciales es habitual que existan fianzas por períodos superiores a fianzas de vivienda habitual. Por ejemplo, en España, la fianza mínima para alquileres de vivienda habitual es de un mes y para alquileres comerciales es de dos. Además, en los alquileres comerciales es habitual pedir también un aval bancario.
- (f) No requiere inversión en equipamiento: Se alquila normalmente sin mobiliario, disminuyendo el importe de la inversión.

Inconvenientes:

- (a) Mayor riesgo de impago: Sin perjuicio de que existan mayores garantías frente a un impago, la probabilidad de que un empresario eche el cierre si las cosas le van mal y te deje de pagar el alquiler es mayor que la de que una persona deje de pagar el alquiler de su vivienda.
- (b) Obligaciones fiscales adicionales: Es posible que existan obligaciones fiscales adicionales (por ejemplo, pagar IVA) lo cual puede implicar que se cargue un precio mayor al inquilino (por tener que incluir impuestos) o que haya que hacer gestiones adicionales con las autoridades fiscales (que siempre roban mucho tiempo y/o tienen un coste de gestión).
- (c) Periodos de vacancia que pueden ser muy largos: Entre un alquiler y otro es posible tener que realizar determinadas obras de reacondicionamiento (imagínate que tenías un local alquilado a una peluquería y que cambia para ser una tienda de helados), lo que puede conllevar períodos de vacancia. Incluso si pactas que las obras las pague el nuevo inquilino (que es lo más habitual), no es extraño que el nuevo inquilino te pida que durante el tiempo que duren las obras no le cobres alquiler o le cobres menos.

3.- Alquiler a estudiantes: Similar al alquiler de vivienda habitual pero alquilándolo por períodos más cortos y a un determinado tipo de inquilino (estudiantes que suelen dejar la vivienda vacía durante los meses de verano). Sus principales ventajas e inconvenientes son las siguientes:

Ventajas:

- (a) Inversión pasiva, al menos durante el tiempo que esté alquilado a los estudiantes. Será renovar los contratos cada año.
- (b) Posibilidad de mantener el disfrute de la vivienda: Este tipo de alquiler permite combinar alquiler y disfrute de la propiedad. Por ejemplo, sería posible alquilar el apartamento a estudiantes desde septiembre a junio y, durante los meses de julio y agosto, alquilarlo a turistas o incluso irte tú mismo a pasar las vacaciones. Esto no lo puedes hacer con alquileres a largos plazos.
- (c) Predictibilidad de los flujos de caja: Durante el tiempo que esté alquilado a los estudiantes.
- (d) Alta rentabilidad: Es posible alquilar por habitaciones y que el pago de la renta se distribuya entre los estudiantes sacando una mayor rentabilidad que si alquilases la misma vivienda como vivienda habitua.
- (e) Deducciones fiscales: Al no ser un alquiler a largo plazo no hay las mismas bonificaciones que para un alquiler de vivienda habitual pero sí habrá ciertos gastos deducibles.

Inconvenientes:

- (a) Necesidad de alquilar la vivienda con mobiliario: Será necesario poner mobiliario ya que, si no, podría ser complicado encontrar inquilinos dispuestos a comprar muebles.
- (b) Riesgo mayor de deterioro: Dada la naturaleza de los inquilinos, es muy probable que haya un alto deterioro del apartamento y del mobiliario.
- (c) Posibilidad de vacaciones parciales: Es posible que se queden habitaciones vacías por diversos motivos a mitad de plazo (enfados, abandonos de estudios, etc...) y que no sea sencillo cobrar el alquiler a los otros estudiantes. Esto puede hacer que haya períodos de vacancia parciales.
- (d) Alto índice de rotación de los inquilinos: Es muy probable que los inquilinos cambien cada poco tiempo (incluso cada año) con lo que ello pueda implicar (de bueno o de malo) pero en cualquier caso requerirán renovaciones de contratos frecuentes y una gestión más activa que un alquiler de vivienda habitual o un alquiler comercial.
- (e) Actuaciones complejas en caso de impago: Debido a la práctica nula capacidad de pago de los estudiantes, será necesario pedir garantías a los padres (que, normalmente, no están en la misma ciudad), complicando la logística y, eventualmente, las reclamaciones de pago.

4.- Alquileres de corta duración (incluyendo alquileres a turistas): Nos referimos aquí al alquiler por días, semanas o meses. Este tipo de alquiler tiene las siguientes ventajas e inconvenientes:

Ventajas:

- (a) Posibilidad de mantener el disfrute de la vivienda: De nuevo, permite combinar alquiler y disfrute de la propiedad.
- (b) Potencial de obtener una alta rentabilidad: Pueden llegar a ser mucho más rentables al poder alquilar por días, semanas o meses. Resulta más sencillo cobrar 50 euros por día por un estudio que cobrar 1.500 euros (50 euros multiplicado por 30 días) si lo alquilas por un mes.
- (c) Bajo riesgo de impago: Puedes pedir el pago por adelantado con lo que el riesgo de impago es prácticamente nulo.
- (d) Facilidad de echar a inquilinos problemáticos: Al ser contratos de corta duración, en teoría, no existe la posibilidad de que se queden sin pagar o te veas obligado a dar prórrogas forzosas.
- (e) Deducciones fiscales: Serán deducibles una gran cantidad de gastos relacionados con la gestión del inmueble.

Inconvenientes:

- (a) Inversión activa: Por su propia naturaleza, será necesario dedicar tiempo a la publicidad de la vivienda, la entrega y la recogida de llaves, limpieza... Es posible externalizar estos servicios, en cuyo caso tendrás gastos mayores.
- (b) Alto nivel de equipamiento: Necesidad de alquilar la vivienda no solamente amueblada, sino que tendrás que incluir otros elementos tales como wi-fi, sábanas, toallas, papel higiénico, cubiertos, vajilla... De nuevo, es posible la externalización.
- (c) Mayores gastos de gestión: Los gastos de gestión serán superiores con independencia de que lo gestiones tú o que contrates a una agencia.
- (d) Períodos de vacancia: Por muy bien que hagas las cosas será inevitable que haya períodos (aunque sea cortos) en los que la vivienda no esté alquilada y no generes ingresos. Imagínate que tienes un apartamento y que te lo quieren alquilar dos parejas distintas, una desde el 1 al 15 de agosto y otra desde el 16 al 31 de agosto. La noche del 15 al 16 de agosto se queda vacío.
- (e) Poca predictibilidad de los flujos de caja: Debido a que habrá períodos de vacancia, las predicciones que hagamos de nuestros ingresos no serán siempre acertadas.

Hay otras posibilidades como alquilar el apartamento a empresas que la destinan a la estancia de trabajadores... Pero los 4 tipos de alquileres enumerados son los principales. Esta parte ha quedado muy densa así que, si lo has leído todo del tirón, párate a tomar un respiro.

Personalmente, no creo que exista un tipo de alquiler mejor que otro sino que, dependiendo de tus circunstancias personales y de la ubicación de la propiedad, la respuesta adecuada será una u otra.

Por ejemplo, un piso en ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla o Málaga podrá ser alquilado fácilmente a turistas, a estudiantes o como vivienda habitual (por ejemplo). Un piso en una ciudad sin universidad será muy difícil alquilar a estudiantes pero parece una opción muy interesante en ciudades como Salamanca, Santiago o Granada. Simplemente, estudia bien el mercado local y aplica el sentido común.

En lo relativo a en qué barrio de la ciudad comprar, de nuevo la respuesta correcta dependerá del mercado local por lo que no es posible dar una respuesta genérica si bien, personalmente, yo aplico una serie de principios genéricos (¡y subjetivos!) como los siguientes:

- 1.- Compra en barrios céntricos.
- 2.- Descarta los barrios más caros (salvo que encuentre una muy buena oferta) y los más baratos.
- 3.- Comprar en barrios bien comunicados.
- 4.- Comprar en barrios que no sean meramente residenciales.
- 5.- Compra en un sitio donde te gustaría vivir (en mi caso, no muy lejos de alguna zona verde).



Aplicando estos principios en una ciudad como Madrid, yo descartaría:

- (i) todo lo que queda fuera de la M-30 porque, por la distancia, resultaría complicado alquilarlo salvo como vivienda habitual;*
- (ii) barrios como el Viso, Salamanca y quizás Justicia ya que son muy caros y barrios como Embajadores, Legazpi o Tetuán ya que, aunque están mejorando muy rápido, todavía no son barrios prime;*
- (iii) en la almendra de Madrid todos los barrios están bien comunicados gracias al metro aunque yo descartaría Valdezarza o El Pilar que están relativamente alejados y no creo que tengan mucha demanda de alquiler a turistas;*
- (iv) descartaría Guindalera e Hispanoamérica por ser demasiado residenciales para mi gusto.*

Esto me deja Argüelles, Chamberí, Centro, Cortes, Chueca o Ibiza, que son barrios cerca de universidades y/o atracciones turísticas y/o parques, con multitud de viviendas y de actividad comercial. Mis criterios son muy subjetivos...

Paso quinto:

Agentes inmobiliarios

Lo siguiente que tienes que hacer es reunirte con agentes inmobiliarios para contarles lo que estás buscando y lo que quieres hacer para que te ayuden en la búsqueda.

Una de las ventajas de los agentes inmobiliarios es que su trabajo constituye lo que se denomina un acelerador del dinero. Me explico. Los agentes inmobiliarios son expertos en el mercado local que van a estar encantados de asesorarte y darte gran cantidad de información. De hecho, es muy habitual que los buenos agentes inmobiliarios dediquen tiempo a explicarte los precios medios según la zona, los tipos de alquileres más habituales, los impuestos que tienes que pagar, los incentivos fiscales, qué están haciendo otros inversores... ya que cuanto más información te den, mayor es el clima de confianza y más fácil es que tomes la decisión de comprar.

Además, te van a enviar información de los pisos que encajen con tus criterios de búsqueda ahorrándote tiempo y permitiéndote actuar más rápido. Imagínate si tienes a cinco agentes inmobiliarios buscando viviendas para ti, la cantidad de trabajo que te ahorras.

Pero es que además los agentes inmobiliarios van a hacer ese trabajo para ti, gratis ya que solamente van a cobrar una comisión al vendedor en el momento en que se produzca la venta.

Muy bien, pero... ¿qué le pregunto a los agentes inmobiliarios? Pues la respuesta es que le preguntes todo lo que necesites saber hasta que creas que entiendes el mercado.

Una matización. Lo de que los agentes inmobiliarios van a trabajar gratis es una verdad a medias. El agente inmobiliario que encuentre la vivienda que compres le va a cargar una comisión al vendedor, disminuyendo lo que el vendedor gana. Eso significa que el vendedor estará menos dispuesto a reducir el precio cuando haya involucrado un agente. Pero el resto de agentes inmobiliarios sí que habrán trabajado gratis para ti. Es una faena para ellos, pero es como funciona el mercado

Pero por lo menos pregunta:

- 1.- Si hay posibilidad de negociar el precio o no: Normalmente serán sinceros ya que su interés es cerrar la compraventa en cuanto antes (si no, ¡no cobran!).
- 2.- Cuánto tiempo ha estado la vivienda en el mercado: Cuanto más tiempo haya estado la vivienda a la venta, más probable es que el vendedor acepte reducir el precio.
- 3.- Los metros cuadrados que tiene la vivienda y si hay que hacer reformas, pregúntale cuánto cree que van a costar. Te dará una primera estimación (que luego tendremos que validar).
- 4.- Si cree que es una buena inversión para alquilar. Que te dé su opinión sobre los puntos a favor y los puntos en contra. Para que te hagas una idea del tipo de respuesta que te puedes esperar, cuando yo estaba viendo una vivienda por la zona de María de Molina, en Madrid, me dijo que la vivienda sería muy fácil de alquilar a estudiantes del Instituto de Empresas (que está por allí) pero que era una vivienda un poco oscura y que él personalmente no viviría allí.

5.- Por el impuesto sobre bienes inmuebles y por los gastos de comunidad (y que te diga si incluye el agua o la calefacción, por ejemplo). Necesitarás estos datos para el siguiente paso.

6.- Cuál cree que sería un precio de alquiler realista de la vivienda.

7.- Cuándo fue la última reforma de la vivienda.

8.- Si se puede alquilar a turistas o no (por si quieres hacerlo en el futuro).

9.- Cuál es el año de construcción del edificio, cuándo fue la última vez que paso la Inspección Técnica y para cuándo está prevista la siguiente.

Y cualquier otra cosa que se te ocurra. Recuerda que lo importante es que tengas toda la información que puedas antes de tomar la decisión de invertir.



Paso sexto:

Cómo saber cuando hacer una oferta

Llegados a este punto y si has ido siguiendo lo descrito en los pasos anteriores, es recomendable basar la decisión sobre si hacer una oferta o no en dos criterios.

El primero es tu **intuición**. Si tu intuición te dice que no, que hay algo raro, hazle caso. No soy un experto en absoluto en los mecanismos mentales que subyacen a la intuición pero, en mi experiencia, funciona. Yo confío en ella.

El segundo criterio es meramente **numérico**. Ponte a hacer números y deja que los números hablen por sí mismos. El tema de los números se puede hacer de muchas maneras (cada maestrillo tiene su librillo), pero yo te voy a contar lo que hago yo. Luego tú haz lo que creas oportuno, que yo no me lo sé todo.

Básicamente yo preparo dos tablas. Una primera es sobre el dinero que hay que poner en el momento de la compraventa y de dónde va a salir ese dinero (lo que en argot técnico se denomina un estado de origen y aplicación de fondos). Para que veas en que consistiría, vamos a suponer que voy a comprar un estudio en Madrid, que no necesita reformas, por un precio de 100.000 euros, con una hipoteca del 80% y que lo voy alquilar como vivienda habitual. Esta primera tabla sería algo así.

Estado de Origen y Aplicación de Fondos			
Origen		Aplicación	
Mortgage	80000	Precio de compra	100000
Ahorros	30000	Gastos	10000
Total	110000	Total	110000

A la hora de realizar esta tabla, yo utilizo como precio de compra el que pide el vendedor. Eso no quiere decir que luego ofrezca esa cantidad...

Tened en cuenta por favor que os estoy poniendo el ejemplo más sencillo posible pero se puede complicar todo lo que queráis. Podéis desglosar los gastos en Notario, impuestos, comisiones de la hipoteca, gastos de registro, gastos de gestoría, puede haber obras que realizar, puedes tener que amueblarlo, etc. Haced uno a vuestra medida pero lo importante es que os aseguréis de que sabéis cuánto dinero vais a necesitar y de dónde va a salir ese dinero. Que no haya sorpresas luego. Y si no tenéis suficiente, pues no podéis comprar ese inmueble y tenéis que seguir buscando (o conseguir que os presten más dinero).

En este ejemplo, para los gastos derivados de la compra he asumido que son el 10%. Cuando habléis con el banco y le digáis cuál es el precio de compra, el banco te va a calcular cuál es la cantidad exacta de fondos que tienes que aportar. Además, desde hace relativamente poco tiempo, algunos bancos están asumiendo algunos gastos derivados de la hipoteca (gestoría y registro) por lo que tendrás que poner menos dinero. No suele ser mucho, unos 400-500 euros, pero son bienvenidos. Dicho lo anterior, en tus cálculos se conservador. Mejor que luego sobre dinero a que falte

La segunda tabla es un poco más compleja ya que necesitas estimar una serie de cantidades sobre la base de la información que hayas ido recopilando. Veamos cuáles son:

1.- Lo primero que tienes que hacer es estimar los ingresos, el alquiler. Para ello puedes usar la estimación de alquiler que te haya dado el agente inmobiliario (reduciéndola, que no olvides que su interés es cerrar la venta y puede haber sido muy optimista).

Yo prefiero utilizar la estimación que me da la página web de idealista. Para ello, lo que hago, es buscar viviendas en alquiler con las mismas condiciones que la que estoy analizando y en la misma zona, y ver cuál es el precio medio de alquiler por metro cuadrado (sale abajo del todo, a la izquierda). Luego multiplico ese precio por los metros cuadrados de la vivienda en cuestión y reduzco el número que me sale por ser conservados.

A efectos del ejemplo, digamos que lo puedo alquilar por 575 euros al mes porque es un estudio relativamente céntrico y que está en buen estado (mira el precio de alquiler de un estudio en Madrid, para que veas que no estoy siendo agresivo).



2.- Ahora tenemos que pasar a los gastos. Veámoslos.

(i) El más significativo es la hipoteca. Aquí tienes que preguntarle a los bancos con los que estés hablando y poner la cantidad que te digan. Normalmente la cifra final no cambiará mucho, pero yo redondeo un poquito al alza, por prudencia.

Así, siguiendo con el ejemplo, una hipoteca de 80.000 euros a 30 años con un tipo de interés del 2,5% fijo nos da una cuota mensual de 295, 70 euros. Pongamos 300 por redondear.

(ii) El siguiente gasto que tienes que considerar es el gasto de comunidad del inmueble. Este gasto te lo tendrá que dar el vendedor (o el agente inmobiliario). A efectos del ejemplo, asumamos que es un edificio sin portero y que serán 40 euros al mes.

(iii) Los siguientes gastos que tienes que considerar son los consumos tales como el agua, la electricidad, la calefacción, el gas, la televisión, internet, etc. Los gastos varían mucho de una vivienda a otra así que tendrás que informarte bien.

En el caso del ejemplo, como lo voy a alquilar para vivienda habitual, el arrendatario tendrá que pagar todos estos consumos por los que serán cero. Pero éste no será el caso si alquilamos la vivienda a turistas, por ejemplo.

Y ten en cuenta otra cosa, si no tienes el piso alquilado, seguirá habiendo un mínimo consumo de agua o de luz (por ejemplo), que tendrás que pagar tú. La vacancia es el peor enemigo de un inversor inmobiliario.

(iv) Otros gastos que tienes que considerar son los seguros. Es obligatorio tener un seguro de daños (más conocido como seguro del hogar) en aquellos casos en los que exista un bien hipotecado (como será nuestro caso). Además, casi siempre, el banco que te otorgue la hipoteca te va a solicitar que suscribas un seguro de vida. Los importes de estos seguros te los va a dar el banco y puedes pactar distintas modalidades de pago. Asegúrate de que no te cobren una prima única en el momento de la firma porque, si no, vas a necesitar un montón de dinero.

Es muy probable que muchos bancos incluyan el pago de la primera anualidad del seguro de daños y del seguro de vida en el cálculo de la provisión de gastos que te pasen pero que eso no te lleve a engaño. Tendrás que pagarlos con la periodicidad que hayas pactado.

A efectos del ejemplo, asumamos que ambos seguros se pagan con carácter anual en el momento de la firma de la hipoteca y que sus importes serán de 250 euros para el seguro de daños y de 175 euros para el seguro de vida.



(v) Los siguientes gastos que hay que calcular son los gastos derivados por vacaciones y los gastos derivados por mantenimiento. Estos gastos no son gastos que se vayan a producir seguro (es posible que no haya vacaciones y es posible que no haya que hacer prácticamente mantenimiento o que lo que se rompa esté cubierto por el seguro o que lo tenga que pagar el inquilino), pero es mejor incluirlos por si acaso y listo.

Yo suelo destinar una cantidad igual al 10% del alquiler como vacaciones y un 5% como mantenimiento.

Y ¿por qué? Pues por prudencia. Se podría poner una cantidad mayor o menor. Tú pon lo que quieras pero por favor pon algo porque asumir que este gasto va a ser cero es una asunción falsa y arriesgada. A medida que vayas haciendo inversiones y viendo lo que ocurre podrás ir adaptando el porcentaje conforme a tu experiencia.

(vi) Finalmente, hay que tener en cuenta también el pago de los impuestos. Vas a tener que abonar el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) una vez al año (dependiendo de cada Ayuntamiento) y vas a tener que pagar Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) una vez al año (en junio).

El IBI es relativamente fácil de estimar porque el propietario te podrá indicar lo que ha pagado el año pasado. O también puedes consultar en la página web del catastro. A efectos del ejemplo, al tratarse de un estudio, digamos que será de 400 euros (siendo muy conservador).

Pero el IRPF es un poco más complicado porque va a depender de: (i) la base imponible (esto es, sobre lo que se calcula el impuesto) será igual al alquiler menos los gastos en los que incurres para alquilar la vivienda, incluyendo los intereses de la hipoteca (pero no la devolución de principal), la amortización de la vivienda, los gastos de comunidad, consumos, seguros, reparaciones, mantenimiento, limpieza, el IBI) y de (ii) cuál sea tu tipo impositivo medio (que a su vez depende de cuánto ganas por otros conceptos). Es un follón.

Lo más sencillo que puedes hacer si tienes un asesor fiscal es preguntarle cuánto tendrás que pagar más o menos y que te haga un cálculo.

Si no tienes un asesor fiscal, lo que puedes hacer es un cálculo rápido que consista en restar al alquiler los siguientes conceptos: intereses de la hipoteca (hay aplicaciones que te desglosan lo que pagas en intereses y principal. Yo uso Loan Calculator pero hay muchísimas), amortización (3% anual del precio de adquisición), gastos de comunidad, seguros e IBI. Por ser conservador, no deduzcas los gastos de mantenimiento (que, si se producen, podrás deducir). Y sobre la cantidad que te salga, calcula un 18-20%.

En el ejemplo numérico sale el cálculo que he realizado y que da un resultado de casi 124 euros.

Y ahora coges y lo pones todo en una tablita en la que figuren los pagos desglosados por meses y analizas cuál es el flujo de caja que te queda (lo que cobras menos lo que pagas).

El objetivo es que el flujo de caja anual sea positivo. ¿Por qué anual? Porque los meses que pagues los seguros, el IBI o el IRPF es posible que tengas flujo de caja negativo, pero si el resto de los meses tienen flujo de caja positivo, la inversión puede ser adecuada.

Veamos el cuadro que resulta del ejemplo:

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Alquiler	575	575	575	575	575	575	575	575	575	575	575	575
Hipoteca	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Comunidad	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Consumos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguro del hogar	250											
Seguro de vida	175											
Vacancias / mantenimiento	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	86,25
IBI						400						
IRPF												123,14
Flujo de caja mensual	-276,25	148,75	148,75	148,75	148,75	-251,25	148,75	148,75	148,75	148,75	148,75	25,61
Flujo de caja anual	836,86											

Siendo el cálculo del IRPF el siguiente:

Cálculo IRPF	
Alquiler anual	6900
Intereses anuales (calculados con Loan Calculator)	1979,3
Amortización (3% valor de compra)	3000
Comunidad	480
Seguro del hogar	250
Seguro de vida	175
IBI	400
Base imponible para el cálculo del IRPF	615,69
Tipo IRPF 20%	123,14

No olvides que el flujo de caja es sólo una de las cinco formas de las que te beneficias si realizas inversiones inmobiliarias usando endeudamiento. En este post puedes ver las otras 4 formas de beneficiarte.

Podría pasar que el flujo de caja saliese negativo en cuyo caso podrías o bien no hacer oferta o bien hacer una oferta a la baja con un precio tal que el modelo te arroja flujo de caja positivo. Lo vemos en el siguiente paso.

Pues bien, como conforme al modelo la inversión arroja un flujo de caja anual positivo, parece que es una inversión interesante. Ahora habría que hacer la proyección para los siguientes años a cuyo efecto habría que actualizar todas las cantidades conforme a la inflación. Yo normalmente actualizado los gastos a un tipo de inflación un poco superior al de los ingresos por ser prudente. Aquí tienes la tabla para el segundo año actualizando la renta al 2% y los gastos al 3%. Ojo que la hipoteca se mantiene constante, que la hemos cerrado a tipo fijo.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Alquiler	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5	586,5
Hipoteca	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Comunidad	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2	41,2
Consumos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seguro del hogar	257,5											
Seguro de vida	180,25											
Vacancias / mantenimiento	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614	90,614
IBI						412						
IRPF												126,83
Flujo de caja mensual	-283,06	154,69	154,69	154,69	154,69	-257,31	154,69	154,69	154,69	154,69	154,69	27,85
Flujo de caja anual	879,65											

Bueno, pues llegados hasta aquí, estamos ya a punto para hacer nuestra primera oferta. ¡Vamos allá!

Paso séptimo:

Hacer una oferta

Si nuestro instinto y los números nos dice que la inversión funciona, tenemos que prepararnos para hacer una oferta.

En este momento entran a jugar aspectos como la psicología del vendedor, su poder de negociación, su urgencia por vender, la forma en la que queramos "jugarla", dónde fijar el punto de referencia para la negociación... Hay tantos aspectos que se podría escribir un libro sobre cómo realizar la oferta (de hecho, hay varios). Pero me vais a permitir que no entre a cubrir los aspectos psicológicos porque la idea es que este ebook sea sencillo, y no merece la pena enrollarse con especulaciones que muchas veces son más teóricas que otra cosa.

Sí que os voy a comentar tres aspectos prácticos:

1.- Qué precio ofrecer

Lo primero que necesitas tener en cuenta es que el precio máximo que puedes ofrecer tiene que ser un precio tal que las tablas que hemos preparado en el paso anterior funcionen, esto es: (i) que tengas suficientes fondos para pagarlo y (ii) que arroje un flujo de caja positivo.

Pero evidentemente, no tienes porqué ofrecer el precio que pide el vendedor (lo que se denomina *asking price*) sino que puedes ofrecer un precio menor. De hecho, en España, es habitual que el vendedor esté dispuesto a negociar un poco el precio.

Personalmente, yo ofrezco un precio un poco por debajo de lo que quiero pagar. Por ejemplo, siguiendo con el caso del estudio, si estuviese dispuesto a pagar 95.000 euros, empezaría ofreciendo 90.000 o 92.000 euros. Si el vendedor acepta, pues eso que me ahorro. Y si me pide que mejore la oferta, pues subo el precio hasta los 95.000 que estaba dispuesto a pagar.

Si quieres tener una estimación rápida del precio, en la página web de idealista.es puedes obtener una estimación del precio de un inmueble pagando 14,95 euros. La estimación no es tan profesional como la de un tasador pero está hecha en base a una gran cantidad de datos y es una muy buena aproximación. No te pongas tacaño por 15 euros.

Dicho lo cual, cada persona tiene su estilo y a lo mejor prefieres ser muy agresivo y realizar ofertas muy a la baja. O no discutir y ofrecer el precio que pide el vendedor. Haz lo que estimes oportuno, pero por favor asegúrate de que los números cuadran.

2.- Habla con el banco (de nuevo)

Aunque ya deberías haber hablado con varios bancos, es muy buena idea volver a llamar al banco, decirle que estás a punto de hacer una oferta y preguntarles si ha habido alguna novedad. Lo mismo el banco ha cambiado de política y ahora no quiere dar hipotecas para evitar concentración de riesgo al sector inmobiliario... Haz una llamada que son diez minutos.

3.- Cuando hagas la oferta, hazla condicionada a una última inspección (y, si puedes, que sea con un arquitecto).

Cuando vayas a hacer la oferta, llama al vendedor (o al agente inmobiliario) y dile el precio que estás dispuesto a pagar pero indicando que necesitas hacer una última inspección antes de firmar el contrato de arras (ahora vamos con él). ¿Por qué?

Primero porque en España, en puridad, existe contrato una vez que la oferta es aceptada (cuestión distinta es que al hacerse de palabra no se pueda probar...). Así, si supeditas la oferta a una última inspección, siempre puedes retirar la oferta y no estarías incumpliendo la ley.

Y segundo porque es muy buena idea que te pases a visitar el piso con un arquitecto para que te diga lo que piensa. Yo he estado a punto de comprar una vivienda que parecía fantástica y que tenía la Inspección Técnica pasada pero la fui a ver con un arquitecto y me dijo que había varios defectos importantes y que iba a tener que hacer muchas más obras de las que tenía previsto.

Si tienes un amigo arquitecto, dile que te acompañe y luego le invitas a unas cañas. Si vas a hacer obras, que se pase el arquitecto que te vaya a asesorar. Y si ni vas a hacer obras ni tienes ningún amigo arquitecto, contacta con alguno que te recomienden a ver si te puede acompañar y no te cobra demasiado.



Si finalmente decides no hacer la última inspección con un arquitecto por el motivo que sea (coste o que te da vergüenza, que se yo) pues mal. Pero por lo menos pídele a dos o tres amigos que te acompañen a ver el piso. Idealmente que alguno sea del sexo opuesto al tuyo. Los hombres y las mujeres nos fijamos en cosas distintas..

Paso octavo:

El contrato de arras

Una vez que hayas hecho una oferta y el vendedor la haya aceptado, lo normal es que el siguiente paso sea la firma del contrato de arras (y digo lo normal porque, si tuvieses todo el dinero en la cuenta corriente, podrías pasar a firmar la compraventa directamente). Analicémoslo con detalle porque, aunque en mi experiencia es un contrato al que no se le presta demasiada atención, es fundamental.

El objeto del contrato consiste en que: (i) el vendedor se compromete a vender el inmueble a un determinado precio y (ii) el comprador asume la obligación de comprar el inmueble en un determinado plazo a dicho precio.

En el momento de la firma del contrato el comprador entrega una cantidad en concepto de arras al vendedor, pactándose (de conformidad con lo establecido en el artículo 1.454 del Código Civil) que: (i) el comprador puede no comprar, en cuyo caso pierde las arras y que: (ii) el vendedor podrá liberarse de su obligación de vender siempre y cuando devuelva las arras multiplicadas por dos (el Código Civil lo dice de otra manera más complicada).

Como comprador, lo que te interesa son fundamentalmente tres cosas: (i) darte una salida para que puedas librarte de comprar sin perder las arras; (ii) darte el máximo tiempo posible para cumplir con la obligación de comprar y (iii) asegurate de que el vendedor no se puede liberar fácilmente.

Vamos por partes. Con respecto al primer punto, **darte una salida**, la mala noticia es que, en España, lo habitual es que en el contrato de arras no se establezcan supuestos que permitan que el comprador pueda liberarse de su obligación de comprar sin perder las arras sea por el motivo que sea. Pero, a continuación, voy a indicar una serie de medidas que puedes tomar para mejorar tu situación como comprador:

1.- Lo primero es que, si tienes la suerte de que el contrato no diga por ningún sitio que se trata de arras "*penitenciales*" de las reguladas por el artículo 1.454 del Código Civil... ¡estupendo! Ni lo menciones. Existen otros dos tipos de arras: las confirmatorias y las penales. No entro a explicar las diferencias que es un tema muy jurídico pero la idea es que la indefinición jurídica te beneficia y, que si no queda claro que tipo de arras son, es probable que un juez las califique como arras confirmatorias (en las que el dinero es un anticipo del precio y, si no hay compraventa, te lo tienen que devolver). A mí esto no me ha pasado nunca pero por si acaso os lo digo.

2.- Antes de firmar el contrato de arras, asegúrate de que has realizado la última inspección que mencionábamos en el paso anterior. Incluso mejor que hacer la inspección sería que pudieses poner en el contrato de arras que sólo comprarás una vez que hayas realizado una última inspección "*satisfactoria*" (para que puedas alegar que no era satisfactoria por cualquier motivo) pero, en mi experiencia, nadie acepta incluir algo así. Dicho lo cual, no pierdes nada por intentarlo.

3.- En tercer lugar, asegúrate de definir el inmueble de la manera más precisa posible pidiéndole al vendedor que anexe al contrato una nota simple informativa emitida por el Registro de Bienes Inmuebles y una nota catastral. Así te evitas sorpresas de última hora. Y si existe un error en la descripción, dependiendo de lo sustancial que sea ese error, podrás intentar salirte del contrato o, al menos, negociar el precio a la baja.

Indica también que el inmueble se entregará libre de cargas y libre de todo tipo de ocupantes. Imagínate que entra un okupa en la casa justo antes de la venta. Como no lo hayas previsto expresamente, te metes en un follón.

4.- Merece la pena intentar que el contrato diga que se devolverán las arras si el motivo por el que no se produce la compraventa es que el comprador no obtiene una hipoteca "en términos satisfactorios".

Yo he conseguido alguna vez introducir este texto diciéndole al vendedor que si un banco me da una hipoteca solamente a diez años con un tipo de interés del 10%, pues que no tiene sentido que esté obligado a comprar porque no voy a poder pagar la hipoteca.

Si incluir ese texto no resulta posible, siempre se puede intentar introducir un texto que diga que el comprador no perderá las arras si le deniegan la hipoteca, en cuyo caso podrías salirte de la operación si te vas a un banco muy conservador... Tampoco es fácil conseguirlo.

En cuanto al siguiente aspecto que tienes que intentar cubrir en el contrato de arras es **el plazo** que te otorgas para poder firmar la hipoteca. Aquí la consigna es bien clara: date todo el plazo que puedas.

En el último contrato de arras que firmé en julio de 2017 me puse un plazo de tres meses y anduve un poco apurado porque pasaron varias cosas.

Primero porque durante el mes de agosto no pude avanzar nada porque tanto los comerciales de los bancos con los que había hablado como sus compañeros del departamento de riesgo (los que te tienen que aprobar la operación) se fueron de vacaciones todo el mes.

Luego obtuve las distintas aprobaciones de la operación a lo largo del mes de septiembre pero las condiciones no fueron tan buenas como las que me habían anticipado por lo que me tuve que ir a hablar con otros bancos. Para poder mejorar las condiciones necesitaba aportar una tasación con un cierto valor así que pedimos la tasación. Entre lo que mandaron al tasador e hizo la tasación pasaron otros diez días. El valor inicial no me llegaba para la hipoteca que quería así que tuve que pedir una revisión de la tasación que tardó algo más de una semana...

Al final conseguí firmar la hipoteca durante la segunda semana de octubre, solamente dos semanas antes de que caducase el plazo de tres meses que habíamos fijado en el contrato de arras. Y firmamos el día después de la declaración de independencia unilateral de Cataluña... ¡Podía pasar de todo!

Recuerda que la cantidad de imprevistos que pueden surgir es ilimitada así que date todo el tiempo que puedas y no te limites innecesariamente. Comprar una vivienda ya es de por sí un proceso complicado, no lo hagas más estresante de lo que es.

El último aspecto que tienes que intentar cubrir es que **el vendedor no se pueda salir** fácilmente del contrato de arras y te deje colgado. ¿Cómo puedes cubrir esto? Pues no conozco ninguna artimaña jurídica que te pueda contar pero si hay una cosa que puedes hacer: que el importe de las arras, en términos relativos, sea lo suficientemente grande. Me explico.

Imagínate que firmas un contrato de arras para comprar una casa por 500.000 euros y entregas unas arras de 10.000 euros. Como explicamos antes, el vendedor podría venderle la casa a otra persona devolviéndote tus 10.000 euros más otros 10.000 euros que ponga él.

Si el vendedor recibe una oferta posterior a la tuya por 511.000 euros, el vendedor podría aceptar esa oferta, devolverte los 10.000 euros que le distes, otros 10.000 euros más y se quedaría con 501.000 euros de los 511.000 euros que le diese el otro comprador. Y no tendrías nada que reclamar (aunque habrías ganado 10.000 euros, que tampoco está mal).

El problema en este ejemplo es que las arras son muy pequeñas en comparación con el precio de venta (un 2%) y que es relativamente sencillo en ciertos mercados que el vendedor reciba una oferta posterior mejor.

Ahora imagínate que en vez de dar 10.000 euros, das unas arras de 25.000 euros. En tal caso, el vendedor solamente se plantearía venderle a otro si recibe una oferta de 526.000 euros o más. Ya es más difícil que encuentre a un comprador que le ofrezca un 5% más de lo que les ha ofrecido tú.



Paso noveno:

Pedir la hipoteca y hacer la tasación

Una vez firmado el contrato de arras, lo primero que tienes que hacer es hablar con los contactos que tienes en los bancos para que comiencen a tramitar las aprobaciones correspondientes. A tales efectos vas a tener que entregar toda una batería de documentación que incluirá normalmente lo siguiente:

1.- Contrato de arras y nota simple del inmueble.

2.- Documentación para identificarte: Documento Nacional de Identidad (o Número de Identificación de Extranjeros si no tienes la nacionalidad española). También es habitual que te pidan una vida laboral actualizada (que se puede pedir por internet a la Seguridad Social).

3.- Documentación relativa a los activos de los que dispones. Fundamentalmente nos referimos al saldo de cuentas y otros activos financieros. Dependiendo del banco será suficiente con “pantallazos” en los que se vea el saldo de tus cuentas mientras que otros te pedirán certificados (que normalmente puedes obtener en la página web de tu banco).

Si dispones de otros activos (como bienes inmuebles) es muy probable que te pidan que aportes o bien copia de las escrituras de compraventa o notas simples informativas.

4.- Documentación relativa a tus ingresos. En particular, en el caso de asalariados suele ser el contrato de trabajo, las tres últimas nóminas y las declaraciones de IRPF del año pasado y en el caso de autónomos el alta como autónomo y las declaraciones de IVA e IRPF.

En caso de que tengas otros ingresos, te pedirán también documentación relativa a esos otros ingresos tales como, por ejemplo, los contratos de alquiler de otros inmuebles.

5.- Documentación relativa a tus gastos: En particular, las deudas que tienes (por ejemplo, la hipoteca o el préstamo del coche) y las cuotas de amortización de la misma. En caso de que vivas de alquiler, te pedirán el importe del mismo.

Y no descartes que te pidan más cosas porque la capacidad de los bancos de pedir información es infinita. Además es posible que haya bancos que te pidan algunas cosas y otros que no...

Una posibilidad que te puedes plantear es la de contratar a un intermediario financiero para que se encargue de solicitar la hipoteca por tu cuenta. Estos intermediarios financieros se dedican a recolectar toda la información que los bancos solicitan y negociar los términos de las hipotecas.

Los intermediarios son particularmente útiles en caso de que quieras obtener una hipoteca un poco fuera de lo común como, por ejemplo, una hipoteca por un importe superior al del 80% del precio de compra o una hipoteca sin vinculaciones. Mi experiencia con ellos es francamente buena y constituyen otro acelerador del dinero de los que explicábamos cuando hablamos de los agentes inmobiliarios. Por supuesto, en caso de que contrates una de las hipotecas que ellos han negociado tendrás que pagarles una comisión importante así que, por favor, tenlo en cuenta a la hora de hacer los números.

Una vez que tengas identificada la hipoteca que más te conviene, tendrás que pedirle al banco en cuestión que realice una tasación del inmueble. Este es un paso que es inevitable si quieres obtener una financiación hipotecaria de un banco y que es fundamental a la hora de determinar el importe que te van a prestar ya que, normalmente, un banco no te va a prestar más del 80% del valor de tasación. Si el tasador le adjudica al bien inmueble un valor inferior a lo que has pagado, pues no consigues una hipoteca del 80%.

No obstante, en los casos en los que ese valor de tasación sea inferior al precio de compra, puedes hacer un par de cosas:

La primera es que puedes solicitar una **revisión** del valor de tasación (lo hace el banco por ti). En estos casos puede resultar conveniente revisar la superficie que el tasador ha considerado ya que, con el follón que existe en España entre metros escriturados, metros útiles y metros construidos, suelen incluir una superficie un poco menor para curarse en salud.

También resulta conveniente revisar los "testigos" que han incluido en la tasación. Estos "testigos" son otros pisos de características similares al que estás comprando pero, muchas veces no son tan similares pues pueden estar ubicados en plantas más bajas o en zonas en las que el metro cuadrado es más barato.

La otra opción es pedir una **segunda tasación**. Esta opción tiene un coste adicional (ya que tendrás que pagar una segunda tasación) y no garantiza un resultado superior... aunque hay un pequeño truco que puedes utilizar y es hacer la tasación a través de un intermediario financiero. Los tasadores no suelen ser nada susceptibles a la capacidad de presión de los bancos (en teoría son independientes), pero los intermediarios financieros sí que tienen una capacidad de negociación superior, ya que pueden trabajar con los tasadores que ellos elijan.

Si utilizas los servicios de un intermediario financiero le puedes pedir que hable con uno de los tasadores de su confianza y que preparen una pre-tasación, en la que te dicen el rango de precios en el que se va a mover esta segunda tasación. A la vista de ese resultado, puedes optar por pedir la tasación o no. Pero si la pides, ten en cuenta que le debes un favor al intermediario financiero...

Simplemente que sepas que existe esta opción por si la necesitas.

Paso décimo:

Firmar la compraventa y la hipoteca

Muy bien, pues ya casi estamos. Llegados a este punto lo único que falta es firmar la escritura de compraventa y la escritura de hipoteca. Lamentablemente, en España, ambas tienen que ser otorgadas ante Notario Público y además vas a tener que pagar otros gastos como la inscripción en el Registro de la Propiedad, la gestoría y determinados impuestos. Ya dijimos en el primer paso que los gastos asociados a una compraventa suelen estimarse entre el 9 y el 10% del precio de compra. Si quieres saber exactamente cuáles son estos gastos, puedes consultarlos en este post.

Que intervenga un Notario tiene un coste pero no es necesariamente malo ya que el Notario tiene el deber de asesorarte y responder tus dudas. Aprovecha y pregunta todas las dudas que tengas. Es una oportunidad excelente para aprender.

En cualquier caso, el banco que te vaya a conceder la hipoteca te dará una previsión de los gastos y te exigirá que tengas en la cuenta corriente los fondos necesarios con carácter previo a la firma. Es un factor importante si tienes que transferir los fondos ya que las transferencias nacionales suelen tardar un día (aunque llegan el mismo día si haces la transferencia antes de las 11:00 o las 13:00 dependiendo del banco) y las internacionales pueden tardar hasta 48 o 72 horas.

Además, ten en cuenta que si alguien te transfiere dinero para que hagas la compra (por ejemplo, si tus padres te dejan dinero) y el importe de la transferencia es de más de 50.000 euros, tendrás que ser capaz de acreditar el origen de los fondos para lo que te pueden pedir cualquier documentación que se les venga a la cabeza... Recientemente ING me rechazó una transferencia por no ser capaz de evidenciar el origen de fondos que me transfirió mi novia desde Luxemburgo a pesar de que le mandamos el contrato de trabajo, las pagas de salarios, el pasaporte... y todo porque no estamos casado. Y encima me cobraron 7 euros por la devolución. Mejor que te hagan dos transferencias más pequeñas y te dejas de líos.

Muy bien, pues vamos con la compraventa. En la medida en que interviene un Notario, en este contrato no te tienes que preocupar de demasiado. Básicamente asegúrate de que el precio de compra y las cantidades pagadas como arras están correctamente reflejados, que el inmueble está bien descrito, que no existen cargas y que el vendedor está al corriente del pago de los gastos de comunidad. Todas estas cuestiones la va a comprobar el Notario, pero cuatro ojos ven más que dos. También merece la pena pensar un poco cómo se va a realizar el pago, si mediante transferencia o mediante cheques nominativos. Ten en cuenta que los bancos cobran a menudo una comisión por emisión de cheque. Que no te cobren nada que no deban.

Más atención requiere la escritura de hipoteca. Normalmente los bancos te van a enviar un modelo que utilizan que no es susceptible de mucha negociación (de hecho, se enfadan si haces muchos comentarios). Por ello te recomendaría que te fijes en una serie de puntos esenciales y que te afectan al bolsillo:

1.- Asegúrate de que el tipo de interés está bien reflejado. Parece de perogrullo pero no siempre es tan simple: en muchas ocasiones el banco te ofrecerá una bonificación del tipo de interés dependiendo de que contrates determinados productos.

Estos productos suelen ser la domiciliación de la nómina, tarjetas de crédito con un determinado gasto anual, seguro de vida, seguro del hogar (obligatorio cuando se contrata una hipoteca, pero no es obligatorio contratarlo con el banco que te da la hipoteca) y/o plan de pensiones con un mínimo de aportaciones.

En estos casos la escritura de hipoteca establecerá el tipo de interés sin bonificar. Asegúrate de que la escritura detalla cuáles son los productos cuya contratación te dará derecho a la bonificación y, si los has contratado, asegúrate de que en la propia hipoteca el banco declara que en el momento de la firma se cumplen las condiciones para la bonificación.



2.- Otro factor importante es la responsabilidad hipotecaria máxima. Por ley es obligatorio establecer cuál será el importe máximo del que responderá el inmueble en caso de ejecución de la hipoteca (de hecho, si se ejecutara la hipoteca y se vendiera por más, el exceso no se lo podría quedar el banco en ningún caso).

Verás que esta responsabilidad hipotecaria máxima estará distribuida entre devolución del principal, intereses ordinarios, intereses de demora, gastos, prestaciones accesorias... No te preocupes demasiado por la distribución pero fíjate en el importe total porque ese importe total será el que se utilizará como base para calcular el impuesto de Actos Jurídicos Documentados, que será entre el 0,5% y el 1,5% (dependiendo de la Comunidad Autónoma) de esa responsabilidad hipotecaria máxima.

Algunos bancos te pedirán que la responsabilidad hipotecaria máxima sea hasta un 140% del precio de compraventa (esto es, si compras por 100.000 euros, la responsabilidad hipotecaria máxima sería de 140.000 euros). No aceptes en ningún caso más de un 130-133% del precio de compraventa y, si lo puedes bajar, hazlo. Te estarás ahorrando un dinerillo.

3.- Otras comisiones que tienes que analizar con mucho cariño son las comisiones de amortización anticipada total y parcial y la comisión de subrogación. La comisión de amortización anticipada parcial puede ser bastante alta (especialmente en las hipotecas a tipo de interés fijo) así que es la que yo lucho más. Si por algún motivo recibo algún dinerillo extra y quiero bajar la hipoteca (que no me ha pasado nunca todavía...), no quiero que el banco me cobre un rejón.

La comisión de amortización anticipada total será la que te aplica si vendes la vivienda. En ese caso, con parte del precio tendrás que amortizar la cantidad que quede pendiente de la hipoteca. De nuevo, es importante que no sea muy alta. Haz lo que puedas.

La comisión de subrogación será la que te aplicará si, en un momento dado, encuentras a otro banco que te puede dar otra hipoteca mejor y con el dinero de esa hipoteca, repagas la hipoteca original. Esta comisión también tienes que intentar que sea lo más baja posible ya que puede que en el futuro quieras pedir una hipoteca mayor para utilizar parte de ese dinero para comprar otra propiedad... No te preocupes demasiado por esto ahora. Ya lo veremos más adelante. Pero intenta que la comisión sea lo más baja posible.

4.- Es importante también que te asegures de que nadie más que tú responde del pago de la hipoteca. Es posible que exista una cláusula de avalista (que no te dejarán quitar) pero que tanto el banco como el Notario te confirme que nadie más responde del pago de la hipoteca. Si estás casado en régimen de gananciales, pídele al Notario que te explique cómo instrumentar la operación porque es probable que tengas que tomar varios pasos intermedios.

Y como consejo final, lee la escritura de hipoteca con tiempo y con cariño y, si hay algo que no entiendes, asegúrate de que te lo explica el banco (o, incluso mejor, el Notario) hasta que lo entiendas.



Despedida

Bueno, y eso es todo. Ahora ya tienes una muy buena base de conocimientos iniciales para realizar tu primera inversión inmobiliaria. ¡Enhorabuena! Recuerda que como todo proceso de aprendizaje, aprenderás más a medida que más compras hagas. Yo sigo aprendiendo todavía.

Ah, y una vez que hayas comprado la vivienda tendrás que ponerla en alquiler, claro. De hecho, pídele permiso al vendedor y ponla en alquiler en cuanto tengas firmada el contrato de arras, a ver si consigues tenerla alquilada el mismo día que la compras. Dependiendo del tipo de alquiler que vayas a utilizar, las cuestiones que te tienen que preocupar son unas u otras. Ya las veremos en el futuro.

Espero que os haya gustado este pequeño e-book. He intentado que sea breve y que aporte mucho valor. Si tienes algún comentario, crítica o pregunta, me encantaría que me lo hicieras llegar por email a info@mrfinanzaspersonales.com. Y si te gustaría ayudarme en este lío en el que me he metido, por favor, no dudes en recomendar mi blog a las personas que creas que le puede interesar.

¡Buena suerte en tu camino hacia tu libertad financiera y hasta pronto!



Medidas de prudencia

- 1.- Ahorra hasta tener una cantidad suficiente para poner el 30% del precio de compra al contado. Necesitarás un 20% del precio de compra y un 10% adicional para los gastos de la compraventa.
- 2.- Habla con los bancos antes de realizar una oferta. Es necesario que te hayan pre-aprobado una hipoteca. Intenta tener al menos 2 o 3 opiniones favorables antes de lanzarte a hacer ofertas.
- 3.- Profundiza tu conocimiento del mercado inmobiliario de la ciudad que mejor conoces. Un buen conocimiento del mercado es tu mejor herramienta para evitar cometer errores. Para ello debes dedicarle tiempo y, sobre todo, escuchar a muchos agentes inmobiliarios.
- 4.- Comienza comprando algo pequeño como un estudio o un apartamento de un dormitorio. Son más rentables y, si las cosas van mal, la hipoteca será manejable.
- 5.- Compra pensando en el tipo de alquiler que quieres ofrecer.
- 6.- Compra en un sitio donde querrías vivir. Si hiciera falta podrías mudarte allí.
- 7.- Antes de hacer la oferta, asegúrate de que los números son positivos. Haz una llamada al banco para verificar que todo sigue en orden y haz la oferta sujeta a una última inspección.
- 8.- Asegúrate de que en contrato de arras estableces un plazo para firmar lo suficientemente largo. Y asegúrate de que el importe que entregas como arras es tal que si lo pierdes no te haga polvo y que, si el vendedor se quiere salir, le cueste un pellizco.
- 9.- Si estás utilizando los servicios de un intermediario financiero, una vez que hayas firmado el contrato de arras, pídele que contacte con un tasador de su confianza y que pida una pre-tasación para anticipar posibles problemas con el valor de tasación.
- 10.- Mi consejo es que la hipoteca sea a tipo fijo porque estamos en un entorno de tipos de interés históricamente bajos y porque así sabrás lo que vas a pagar cada mes.
- 11.- En el momento de la firma, lee la hipoteca con atención fijándote sobre todo en las condiciones del tipo de interés, la responsabilidad hipotecaria y el importe de las comisiones. Y no firmes nada hasta que lo entiendas. Que el Notario te explique lo que haga falta, que para eso le pagas.
- 12.- Asegúrate de que eres la única persona que responde del pago de la hipoteca. En el momento de la firma, verifica con el Notario que este punto está cubierto.

Publicado en Octubre de 2017

© MrFinanzasPersonales

Fotos de Portada: Unsplash.com

Fotos del libro: Todas las fotos provienen de Unsplash.com y muestran lugares de mi país, España.

Se ruega encarecidamente la distribución y reproducción de este e-book.

Un libro con una perspectiva eminentemente práctica que detalla los pasos que hay que seguir para poder realizar tu primera inversión inmobiliaria y que incluye una serie de recomendaciones para reducir riesgos a la hora de realizar la inversión.

Si quieres saber más sobre el autor puedes consultar su blog [MrFinanzasPersonales](#) o acudir a la página en la que detalla información personal.

*Cómo comprar tu primera
inversión inmobiliaria*