

GUÍA PARA INVERTIR EN VIVIENDA

Cómo analizar una vivienda para alquilar, comparar rentabilidad y riesgo, decidir cómo estructurar la compra y saber cuándo una operación no merece tu dinero.

Una vivienda puede parecer atractiva y, aun así, ser una mala inversión. Esta guía te ayuda a entender de dónde viene la rentabilidad, qué puede salir mal y qué margen tienes si ocurre, para que tomes decisiones con criterio y con números.

Oportunidades
reales.
Decisiones
mejores.

Misma
vivienda,
más futuro.



EN ESTA GUÍA ENCONTRARÁS



RENTABILIDAD

Cómo calcular la rentabilidad real y qué factores la afectan.



RIESGO

Principales riesgos y cómo evaluarlos antes de comprar.



FINANCIACIÓN

Opciones, costes y cómo optimizar tu estructura de capital.



FISCALIDAD

Impuestos clave y su impacto en tu inversión.



SALIDA

Cuándo vender, cómo maximizar el valor y qué alternativas existen.

Información práctica para
invertir con más seguridad.

LAS CLAVES DE UNA INVERSIÓN EXITOSA



RENTABILIDAD

Números
que tienen sentido.



RIESGO

Conocerlo
para controlarlo.



FINANCIACIÓN

Una estructura
sólida.



FISCALIDAD

Menos sorpresas,
más rentabilidad.



SALIDA

Pensar hoy
en el mañana.



REGLA KOKO

Una buena inversión no es solo cuestión de precio, sino de análisis, paciencia y visión a largo plazo.

Viviendas que
generan valor,
personas que
viven mejor.

Invertir hoy
también es
construir
a largo plazo.

Datos,
criterio y
tranquilidad
para decidir
mejor.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

INVERTIR NO ES ADIVINAR QUE PISO SUBIRÁ MÁS

Una inversión inmobiliaria combina inmueble, mercado, financiación, fiscalidad, gestión y tiempo. Si una de estas piezas cambia, los números cambian.

Esta guía se centra principalmente en la compra de vivienda en España para mantenerla en alquiler, con o sin reforma previa. El flipping (comprar, reformar y vender en poco tiempo) es una estrategia diferente, con otros riesgos, plazos y conocimientos, y no se trata en detalle en esta guía.



LAS PIEZAS DE LA INVERSIÓN



DE LAS IDEAS A LA DECISIÓN

Un buen análisis te lleva de la información a una decisión con criterio.



ANTES DE EMPEZAR, REvisa:

- ☒ ¿Tengo claros mis objetivos y mi horizonte temporal?
- ☒ ¿Conozco bien la zona y su mercado de alquiler?
- ☒ ¿He estimado todos los costes (compra, impuestos, reforma, financiación y gestión)?
- ☒ ¿Entiendo las obligaciones legales y fiscales?
- ☒ ¿Estoy preparado para gestionar una vivienda a lo largo del tiempo?

Mejores preguntas.
Mejores decisiones.



REGLA KOKO

El objetivo no es comprar más viviendas, sino descartar pronto las malas operaciones y centrar tu tiempo y recursos en las que de verdad merecen un análisis más profundo.

Menos operaciones
dudosas.
Más oportunidades
reales.

Viviendas
que generan
futuro.

*Invertir bien
también construye
mejores historias.*

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

EL RECORRIDO COMPLETO

14 PASOS PARA ANALIZAR UNA INVERSIÓN

Puedes leer la guía de forma seguida
o saltar directamente a la fase en la que estés.

INICIO →



01

DEFINE TU ESTRATEGIA

Objetivo, horizonte temporal y tipo de inversión.



02

FIJA CAPITAL Y RIESGO

Cuánto puedes invertir y qué nivel de riesgo asumes.



03

DECIDE QUIÉN COMPRA

Persona física, sociedad u otra estructura.



04

ELIGE MERCADO

Zona, tipología y análisis de la demanda.



08

CREA VALOR

Reforma, mejora, reposicionamiento o cambio de uso.



07

MIDE RENTABILIDAD

Rentabilidad bruta, neta y retorno total.



06

CALCULA COSTE Y DEUDA

Precio de compra, gastos, financiación y cuota.



05

ESTIMA LA RENTA

Renta de mercado, ocupación y escenarios.



09

REVISAS ANTES DE COMPRAR

Due diligence, estado del inmueble y aspectos legales.



10

PREPARA EL ALQUILER

Acondicionamiento, equipamiento y puesta en el mercado.



11

ENTIENDE LA FISCALIDAD

Impuestos, deducciones y obligaciones.



12

PLANIFICA LA SALIDA

Revalorización, venta o cambio de estrategia.



13

HAZ PRUEBAS DE ESTRÉS

Escenarios adversos, sensibilidad y margen de seguridad.



14

DECIDE Y CONTROLA

Toma la decisión, ejecuta y haz seguimiento periódico.

META



*Información
hoy, rentabilidad
mañana.*



REGLA KOKO

Un inversor informado toma mejores decisiones y construye más oportunidades.

*Buenas decisiones
para un futuro
con más vida.*



La misma vivienda
puede servir para
objetivos diferentes.
Todo depende de
tu estrategia.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

PRIMERO DECIDE QUE QUIERES CONSEGUIR

La misma vivienda puede ser una gran inversión para hacer patrimonio y, al mismo tiempo, una mala opción para generar ingresos mensuales.

Tu estrategia determina qué números importan, qué tipo de vivienda encaja mejor y qué riesgos estás dispuesto a asumir.



TRES ESTRATEGIAS, TRES FORMAS DE INVERTIR

Elige la que mejor encaje con tus objetivos, tu perfil y tu momento vital.

01



COMPRAR Y ALQUILAR

Ingresos estables y patrimonio a largo plazo.



Adquieres una vivienda en buen estado, la alquilas y recibes una renta periódica, mientras su valor puede aumentar con el tiempo.

- + Ingresos recurrentes
- + Construcción de patrimonio
- + Menor complejidad operativa
- Rentabilidad más moderada que otras estrategias

02



REFORMAR Y ALQUILAR

Más valor y mejores rentas.



Compras una vivienda con potencial, la reformas para aumentar su valor y la alquilas. Puedes lograr una renta más alta y atraer mejores inquilinos.

- + Mayor renta potencial
- + Vivienda más demandada
- + Incremento del valor del activo
- Requiere inversión inicial y gestión de la reforma

03



REFORMAR Y VENDER

Rentabilidad en el corto plazo.



Compras una vivienda, la reformas y la vendes por un precio mayor. Es una estrategia orientada a obtener la mayor rentabilidad en el menor tiempo posible.

- + Alta rentabilidad potencial
- + Plazos más cortos
- + Aprovecha oportunidades del mercado
- Mayor complejidad y riesgo
- Dependencia del mercado de venta

ANTES DE SEGUIR

Dedica un momento a tener claro tu objetivo. Te ayudará a filtrar oportunidades, tomar mejores decisiones y evitar frustraciones.

Un objetivo claro
te acerca a la
mejor decisión.



Escribe en una frase qué quieres que haga esta inversión por ti y cuál sería la rentabilidad mínima que exigirías después de todos los costes.

"Quiero que esta inversión..."

"Mi rentabilidad mínima después de costes sería del..."

Misma vivienda,
distintas capas
de valor.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

EL RESULTADO ECONÓMICO TIENE VARIAS CAPAS

Separar las capas te ayuda a no contar dos veces el mismo dinero o a llamar con el mismo nombre a cosas diferentes.

Tres capas
que juntas
forman el
resultado
total.



Cada capa
tiene sus reglas,
sus riesgos
y su horizonte
temporal.



RENTA NETA

Es el dinero que realmente queda cada mes después de pagar todos los gastos: cuota (si la hay), comunidad, IBI, seguros, mantenimiento, gestión, vacíos y posible fiscalidad.

Es un ingreso recurrente que depende del alquiler, los gastos y la ocupación real.



REDUCCIÓN DE DEUDA

Es la parte de la cuota que va amortizando el préstamo y reduce tu deuda pendiente. No es un ingreso, ni un ahorro en el banco: es patrimonio que dejas de deber.

Aumenta tu equity (capital propio) y mejora tu posición financiera con el tiempo.



REVALORIZACIÓN

Es el posible aumento del valor de la vivienda con el tiempo por la evolución del mercado, la ubicación, las mejoras o el entorno.

No está garantizada, es incierta y puede variar tanto al alza como a la baja.



REGLA KOKO

Si una operación solo te parece atractiva porque necesitas que el precio suba mucho, estás haciendo una apuesta de mercado y debes tratarla como tal.

La renta te da hoy,
la deuda te da margen
y la revalorización
te da potencial.

Decisiones
bien informadas
para un futuro
más sólido.



Mentalidad
de inversor,
decisiones
más libres.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

UNA VIVIENDA PUEDE ENCANTARTE Y NO MERECEER TU DINERO

Como inversor, no necesitas que la vivienda te guste a ti. Necesitas entender quién la va a alquilar, cuánto puede pagar ese mercado, cuánto te costará mantenerla y qué opciones de salida tiene.

Menos emoción.
Más análisis.
Mejores resultados.



¿QUIÉN LA VA A ALQUILAR?

Identifica el perfil real del inquilino: sus necesidades, estilo de vida y qué valora en una vivienda.



¿CUÁNTO PUEDE PAGAR?

Analiza la renta de mercado de la zona y sé realista con el precio. El mercado pone el valor, no tus preferencias.



¿CUÁNTO COSTARÁ MANTENERLA?

Ten en cuenta gastos de comunidad, impuestos, seguros, mantenimiento y posibles imprevistos.



¿QUÉ OPCIONES DE SALIDA TIENE?

Evalúa el potencial de revalorización y la facilidad para vender en el futuro.



NO COMPRAS UNA HISTORIA, COMPRAS UNA OPERACIÓN

Una buena inversión es aquella cuyos números puedes explicar sin adornos.

Números claros.
Decisiones tranquilas.
Futuros mejores.

Entender el mercado
también es cuidar
tu patrimonio.

PASO 2

FIJA CUÁNTO CAPITAL PUEDES COMPROMETER

La entrada es solo una parte. Compra, impuestos, reforma y reservas compiten por la misma liquidez. Conocer el coste total te evita sorpresas y te permite elegir oportunidades que realmente puedes asumir.

Planifica
con realismo,
invierte con
tranquilidad.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR



CAPITAL DE COMPRA

Precio de adquisición de la vivienda.

- ☒ Precio de la vivienda
- ☒ Señal o arras
- ☒ Honorarios (si aplica)

Es la base, pero no el único coste.



PUESTA EN MARCHA

Gastos necesarios para dejar la vivienda lista y alquilarla.

- ☒ Impuestos (ITP o IVA + AJD)
- ☒ Notaría y registro
- ☒ Reforma o adecuación
- ☒ Licencias y certificados
- ☒ Amueblamiento y equipamiento

Una vivienda en buen estado se alquila antes y mejor.



RESERVA

Liquidez para imprevistos y para los primeros meses.

- ☒ Gastos no previstos (5-10%)
- ☒ Meses de comunidad, IBI y seguros
- ☒ Posibles periodos sin inquilino
- ☒ Pequeñas reparaciones

Tu red de seguridad.
Te da estabilidad y tranquilidad.

Mismos números,
menos estrés,
mejores decisiones.



RECURSO KOKO

Antes de comparar rentabilidades, utiliza la **Calculadora de Gastos de Compra KOKO**.

Una vivienda no cuesta solo el precio del anuncio. La calculadora te muestra todos los costes asociados y te ayuda a estimar el capital total que necesitas.



Saber cuánto puedes
invertir también
es empezar a construir
tu hogar del futuro.

La deuda bien
utilizada impulsa.
La deuda mal
calculada ahoga.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

EL APALANCAMIENTO MULTIPLICA; NO CREA RENTABILIDAD

La deuda puede mejorar la rentabilidad sobre el capital propio, pero si la operación ya era débil, también puede destruir tu flujo de caja. No convierte un mal alquiler en un buen negocio.

DEUDA
BIEN USADA
MULTIPLICA
TU CAPACIDAD

UNA OPERACIÓN
DÉBIL CON DEUDA
PUEDE AHOGAR
TU FLUJO DE CAJA

Mismo inmueble.
Resultado distinto.

LAS CLAVES DEL APALANCAMIENTO



MENOS CAPITAL INICIAL

La hipoteca te permite comprar con menos ahorros, mantener liquidez para imprevistos y acceder a mejores oportunidades. Pero también implica compartir el inmueble con el banco y asumir costes adicionales (intereses, comisiones, seguros).



MÁS OBLIGACIÓN FIJA

La deuda añade una cuota mensual que debes pagar sí o sí, incluso si el inmueble está vacío. Cuanto mayor es la cuota, mayor es la presión sobre tu flujo de caja y más vulnerable eres a cambios de tipo de interés, ingresos o imprevistos.



MARGEN DE SEGURIDAD

Un buen apalancamiento deja un colchón para imprevistos: vacíos, morosidad, reparaciones y subidas de tipos. Analiza escenarios pesimistas y evita ir al límite. Cuanto mayor sea tu margen, más tranquilo y sostenible será el alquiler a largo plazo.

La clave no es
cuánta deuda usas,
sino cuánto margen
de seguridad
te queda.



MISMO INMUEBLE, DOS REALIDADES



Precio de compra: 200.000 €



Renta mensual: 950 €



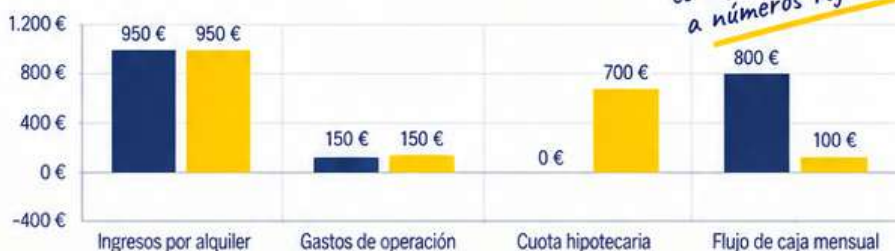
Gastos (IBI, seguros, gestión, etc.): 150 €



Precio de alquiler estable
(en ambos escenarios)

FLUJO DE CAJA MENSUAL

- Sin hipoteca (100% capital propio)
- Con hipoteca (70% financiación)



La deuda amplifica
resultados. Si el margen
es bajo, puede llevarte
a números rojos.



CALCULADORA DE HIPOTECA KOKO

Introduce la oferta real del banco y prueba distintos escenarios. No te quedes con una regla genérica del 70% u 80% de financiación.



Prueba distintos
tipos, plazos y
porcentajes.
Decide con datos,
no con suposiciones.



Misma vivienda,
dos realidades
posibles.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

LA DEUDA HACE MÁS GRANDE LO BUENO Y TAMBIÉN LO MALO

El apalancamiento puede ser muy eficiente: te permite acceder a una vivienda, obtener una rentabilidad mayor sobre tu capital y construir patrimonio con menos recursos propios. Pero también amplifica los riesgos: si los ingresos bajan, el dinero que te queda después de pagar la deuda se reduce mucho más, e incluso puede ser negativo.



El mismo
apalancamiento
que multiplica
tus beneficios
también puede
multiplicar
tus problemas.



CUANDO TODO VA BIEN

- ➔ La deuda te permite comprar una vivienda más grande o en una mejor ubicación.
- ➔ Puedes lograr una rentabilidad más alta sobre tu capital.
- ➔ La inflación y la subida de rentas pueden ayudarte a que la carga de la deuda pese menos con el tiempo.



CUANDO LAS COSAS EMPEORAN

- ➔ Una caída de ingresos, un periodo sin inquilino o gastos imprevistos afectan mucho más al dinero que te queda tras pagar la deuda.
- ➔ Puedes pasar de un pequeño beneficio a pérdidas rápidamente.
- ➔ Si la situación se prolonga, puede comprometer tu liquidez y obligarte a aportar más dinero o a vender en un mal momento.

"La deuda es una
herramienta, no un fin.
Úsala con cabeza."



REFLEXIÓN PRÁCTICA

Haz un pequeño test de estrés:

- ☒ ¿Cuánto dinero te costaría la vivienda cada mes (hipoteca, seguros, comunidad, IBI, etc.)?
- ☒ ¿Qué pasaría si la renta fuera un 20-30 % menor de lo esperado?
- ☒ ¿Y si tuvieras varios meses sin inquilino?
- ☒ ¿Aún te quedaría flujo de caja positivo? ¿Cuánto tendrías que aportar de tu bolsillo?

Si los números siguen
siendo asumibles en un
escenario conservador,
estarás mucho más tranquilo.

EJEMPLO DE ESCENARIOS (TEST DE ESTRÉS)

Cómo un cambio en la renta afecta al dinero que te queda cada mes después de pagar la deuda y los gastos.

CONCEPTO	ESCENARIO FAVORABLE (+10 % renta)	ESCENARIO ESPERADO	ESCENARIO DESFAVORABLE (-20 % renta)	ESCENARIO CRÍTICO (3 meses sin inquilino)
Renta mensual	1.320 €	1.200 €	960 €	0 €
Cuota de hipoteca	-700 €	-700 €	-700 €	-700 €
Gastos (comunidad, IBI, seguros, gestión, etc.)	-150 €	-150 €	-150 €	-150 €
Flujo de caja mensual	470 €	350 €	110 €	-850 €

Una caída en la renta o un periodo sin inquilino puede convertir un buen alquiler en una carga importante.



REGLA KOKO

Analiza siempre el peor escenario razonable. Si puedes soportarlo, estarás preparado para casi todo.



La estructura también cuenta para crear mejores historias.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

PARTICULAR O SOCIEDAD: NO HAY UNA RESPUESTA UNIVERSAL

La estructura con la que alquilas tu vivienda influye en los impuestos, la financiación, la administración y en cómo puedes reinvertir o retirar los beneficios. La mejor opción depende de tu situación, tus objetivos y el tamaño del proyecto.



PARTICULAR

Sencillez y control directo

Alquilas a tu nombre, como persona física. Es la opción más habitual cuando se trata de una o pocas viviendas y buscas una gestión simple.

IMPUESTOS
Los ingresos tributan en el IRPF como rendimientos del capital inmobiliario. El tipo es progresivo, según tu renta.

FINANCIACIÓN
Los bancos suelen verlo con buenos ojos y la tramitación es más ágil.

ADMINISTRACIÓN
Gestión sencilla y menos costes. Declaración directa en tu IRPF.

BENEFICIOS
Los ingresos son tuyos y puedes disponer de ellos libremente, asumiendo la tributación correspondiente.

Ideal para empezar o para patrimonios pequeños.

SOCIEDAD

Estructura y potencial de crecimiento

Creas una sociedad (normalmente una SL) que adquiere y alquila la vivienda. Puede ser interesante si buscas escalar, separar riesgos o profesionalizar la gestión.

IMPUESTOS
Los beneficios tributan en el Impuesto de Sociedades (tipo general del 25%). Si después quieres retirar el dinero, tributará de nuevo en tu IRPF (dividendos).

FINANCIACIÓN
Puede facilitar el acceso a financiación para proyectos mayores, aunque los bancos analizan más la sociedad y sus cuentas.

ADMINISTRACIÓN
Mayor complejidad: contabilidad, impuestos (IVA/IS), obligaciones mercantiles y costes profesionales.

BENEFICIOS
Puedes reinvertir dentro de la sociedad de forma más eficiente. Para uso personal, hay que distribuir dividendos (tributan en tu IRPF).

Interesante para varios activos y visión a largo plazo.

CICLO COMPLETO

Cómo se conectan las piezas

La decisión no se limita a los impuestos. Debes valorar todo el ciclo: desde la compra y la financiación hasta la gestión diaria y el destino final del beneficio.

COMPRA
La estructura puede influir en costes (ITP/AJD o IVA), en la negociación y en la forma de financiar.

ALQUILER Y GESTIÓN
En ambos casos puedes obtener ingresos estables. Cambia la forma de declararlos y las obligaciones administrativas.

BENEFICIO
En una sociedad es más sencillo reinvertir. Si quieres el dinero para uso personal, tributará al distribuirlo.

CRECIMIENTO
La sociedad puede facilitar la incorporación de socios, la entrada de inversores y la escalabilidad del proyecto.

La estructura adecuada debe acompañar tus planes de hoy y de mañana.



ANTES DE DECIDIR

Si el importe es relevante, simula ambos escenarios con asesoramiento fiscal.

Comparar un tipo alto del IRPF con el tipo fijo de Sociedades sin más datos puede llevarte a una conclusión equivocada. Hay que tener en cuenta todo el ciclo: compra, financiación, gastos, reinversión y retirada de beneficios.



QUÉ CAMBIA DE VERDAD ENTRE PARTICULAR Y SOCIEDAD

La decisión es económica y operativa. Mirar solo el tipo del impuesto deja fuera buena parte del problema.



ASPECTO	 PARTICULAR	 SOCIEDAD
 Gestión	Estructura más sencilla para una cartera pequeña.	Contabilidad mercantil, cuentas anuales, declaraciones y costes de estructura.
 Alquiler de vivienda	Puede tributar como capital inmobiliario y aplicar las reducciones del IRPF cuando procedan.	Tributa en Sociedades; no aplica la reducción personal del art. 23.2 LIRPF.
 Reinversión	El beneficio está ya en tu patrimonio personal.	El beneficio puede permanecer en la sociedad para reinvertirse.
 Salida del dinero	No existe un dividendo de uno mismo.	Si se distribuye al socio, puede existir tributación personal adicional.
 Financiación	Depende de tu perfil, ingresos, garantías y del activo.	Las condiciones y garantías pueden diferir; hay que comparar ofertas reales.
 Escala y socios	Más simple, pero menos natural para incorporar socios y repetir operaciones.	Puede ordenar mejor socios, equipo, reinversión y actividad recurrente.



CRITERIO

No constituyas una sociedad solo porque alguien te diga que “**paga menos**”. Compara compra, explotación, venta, reinversión y cómo necesitarás disponer del beneficio.

EN 2026, 'UNA SI PAGA 25%' TAMPOCO EXPLICA TODO

El tipo del Impuesto sobre Sociedades depende del tipo de entidad y del período impositivo. No todas las sociedades pagan lo mismo ni en las mismas condiciones.

Conocer tu situación evita sorpresas y te permite planificar mejor la inversión, la financiación y la salida. A continuación, los principales tipos de gravamen en 2026 según el tipo de entidad.



Entender los impuestos también es invertir mejor.

PRINCIPALES TIPOS DE GRAVAMEN EN 2026



MICROEMPRESA
19% hasta 50.000 €
y 21% sobre el resto

Las entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios del período impositivo anterior sea inferior a 1.000.000 € tributan al 19% hasta 50.000 € de base imponible y al 21% sobre el resto en 2026, salvo excepciones.

BASE IMPONIBLE 2026	TIPO
Hasta 50.000 €	19%
Resto	21%

Ideal para pequeñas sociedades en crecimiento.



REDUCIDA DIMENSIÓN
23% en 2026

Las entidades de reducida dimensión tributan al 23% en 2026 cuando se cumplen los requisitos del artículo 101 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS) y no les corresponde la aplicación de otro régimen especial.

TIPO DE GRAVAMEN 2026
23%

Una opción habitual para sociedades operativas.



ENTIDAD PATRIMONIAL
25% en 2026

Las entidades patrimoniales tributan al 25% en 2026 y no disfrutan de los tipos reducidos de microempresa o reducida dimensión solo por tener poca facturación. Se consideran patrimoniales cuando su actividad principal es la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario.

TIPO DE GRAVAMEN 2026
25%

La mera tenencia de inmuebles no permite aplicar tipos reducidos.



**CUIDADO
CON EL 15%**

El tipo del 15% para nuevas sociedades solo se aplica si se cumplen los requisitos legales y se desarrolla una verdadera actividad económica. No es automático por el mero hecho de constituir una sociedad, ni aplica por el simple hecho de crear una sociedad para comprar un inmueble.

ALQUILAR DESDE UNA SOCIEDAD NO SIEMPRE ES 'ACTIVIDAD ECONÓMICA'

A efectos del Impuesto sobre Sociedades, el arrendamiento de inmuebles se considera actividad económica cuando está organizado con, al menos, una persona empleada con contrato laboral a jornada completa, sin perjuicio de las especialidades de los grupos. Además, la calificación como entidad patrimonial también depende de la composición real del balance.



PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

Misma vivienda,
mismas reglas,
distintas
consecuencias.

La clave está
en cómo se
organiza y qué
se tiene en
el balance.



UNA VIVIENDA EN UNA SL

El simple arrendamiento de una vivienda desde una sociedad no implica, por sí solo, que exista actividad económica. Si no se cumple el requisito de organización con medios personales y materiales suficientes, los rendimientos se consideran de naturaleza patrimonial.

Tener una vivienda en una sociedad es solo el punto de partida.



PERSONA EMPLEADA

Existe actividad económica cuando la sociedad cuenta con, al menos, una persona **empleada** con contrato laboral a jornada completa, dedicada de forma efectiva a la gestión del arrendamiento (búsqueda de inquilinos, gestión, mantenimiento, administración, etc.).

La organización convierte el arrendamiento en una actividad real.



ENTIDAD PATRIMONIAL

La calificación como entidad patrimonial depende de la composición real del balance. Si la mayoría del activo está constituido por valores o inmuebles no afectos a actividades económicas, la sociedad puede tener la consideración de entidad patrimonial, con las consecuencias fiscales que ello implica.

No es solo lo que haces, sino también lo que tienes.



NO LO CONVIERTAS EN UNA RECETA

La existencia de actividad económica, la condición de entidad patrimonial y la tributación aplicable deben revisarse en **cada caso** concreto, atendiendo a la organización real de la sociedad y a la composición de su balance.

03 • PASO 03 / 14

CUANDO LA CARTERA CRECE APARECEN RÉGIMENES QUE NO EXISTEN PARA UN PISO

La escala puede abrir la puerta a opciones fiscales específicas, con bonificaciones relevantes. Pero también añade condiciones y obligaciones que debes cumplir para poder aplicarlas.



LAS CLAVES DEL RÉGIMEN



8
VIVIENDAS

Se requiere tener, al menos, 8 viviendas arrendadas o ofrecidas en arrendamiento dentro del régimen.



3
AÑOS

Cada vivienda debe mantenerse, como mínimo, 3 años en el régimen. El incumplimiento puede suponer la pérdida de las bonificaciones.



40%

Bonificación del 40% en la parte de la cuota íntegra que corresponda a los ingresos de arrendamiento que cumplan los requisitos. No se aplica sobre la renta bruta, sino sobre la cuota íntegra del impuesto.

EL CAMINO HACIA EL RÉGIMEN



EVALÚA TU SITUACIÓN

Analiza tu cartera actual y tus planes de crecimiento.



ALCANZA LAS 8 VIVIENDAS

Asegura que estén arrendadas o ofrecidas en arrendamiento.



CUMPLE EL PLAZO

Mantén cada vivienda al menos 3 años en el régimen.



REVISLA LOS REQUISITOS

Comprueba todas las condiciones de los artículos 48 y 49 de la LIS.



APLICA EL RÉGIMEN

Una vez verificado todo, podrás beneficiarte de la bonificación.



PARA CARTERAS CON ESCALA

Se trata de un régimen específico. Antes de aplicarlo, revisa con detalle todos los requisitos de los artículos 48 y 49 de la LIS (Ley del Impuesto sobre Sociedades).

ALGUNAS COMUNIDADES REDUCEN EL ITP EN DETERMINADAS REVENTAS PROFESIONALES

En algunas comunidades autónomas existen tipos reducidos de ITP para determinadas reventas profesionales, lo que puede cambiar de forma relevante el coste de entrada. No obstante, no es una ventaja general por comprar a través de una sociedad.

Diferentes
normativas,
diferentes
oportunidades.

Misma
vivienda,
distintas
reglas.

La fiscalidad
también varía
según la comunidad.

Información de hoy
para mejores
decisiones mañana.



MADRID · 2%



Empresa del sector
inmobiliario.



Vivienda incorporada al
activo circulante para su reventa.



Reventa completa por escritura
pública en un plazo máximo
de 3 años.



Entre otros requisitos.



ANDALUCÍA · 2%



Desde 2026, comprador
profesional inmobiliario.



Vivienda y anejos con un valor
no superior a 500.000 €.



Reventa por escritura pública
en un plazo máximo de 2 años.



Entre otros requisitos.



OTRAS CCAA



Pueden existir diferentes tipos
o bonificaciones.



Es necesario consultar la
normativa vigente en cada
comunidad autónoma antes
de cerrar el precio máximo
de compra.



Las condiciones, plazos y
requisitos pueden variar y están
sujetos a cambios.



KOKO WEB

Consulta el cuadro actualizado
de tipos y bonificaciones por
comunidad autónoma antes
de hacer tus cálculos finales.



Las reglas
cambian,
la buena
información
marca la
diferencia.

ELIGE MERCADO ANTES DE ENAMORARTE DEL PISO

Una vivienda no es una isla. Su valor, rentabilidad y facilidad de venta dependen de la demanda en su zona. Analiza el mercado de forma objetiva: quién necesita vivir allí, qué rentas son sostenibles y qué tan fácil será vender si lo necesitas.



CLAVES PARA ANALIZAR EL MERCADO



DEMANDA DE ALQUILER

Quién necesita vivir en la zona y qué tipo de vivienda busca (estudiantes, familias, profesionales, nómadas digitales, etc.). Analiza población, empleo, servicios y oferta disponible.



Diferentes perfiles,
una misma zona.



LIQUIDEZ

Cuántos compradores plausibles tendría si necesitaras vender y cuánto tiempo tarda en venderse un producto comparable. Una zona con alta demanda y transacciones frecuentes ofrece mayor liquidez.

TIEMPO MEDIO DE VENTA (VIVIENDAS SIMILARES)



Menos tiempo de venta,
más opciones.



RIESGO REGULATORIO

Si la zona está regulada, si hay vivienda protegida u otras normas que puedan afectar a la renta, al uso o a la explotación (por ejemplo, limitaciones al alquiler, declaraciones de zona tensionada, licencias turísticas, etc.).



Conoce las normas
antes de invertir.



KOKO DATA

Utiliza **KOKO DATA** para consultar indicadores y contexto territorial (población, empleo, transacciones, oferta, etc.). Recuerda que el precio concreto y la estimación de rentas requieren comparables locales y fuentes específicas del mercado.

Mejor ubicación,
mejores decisiones,
más vida.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

LA MICROUBICACIÓN PUÉDE IMPORTAR MÁS QUE LA MEDIA DE LA CIUDAD

Dos viviendas muy cercanas pueden competir por inquilinos y compradores muy distintos. La calle, el edificio y la propia vivienda generan ventajas y limitaciones que afectan directamente a la demanda y al precio.



CALLE EL ENTORNO INMEDIATO

La calle y su entorno influyen en la comodidad, la seguridad y el estilo de vida. Afectan al interés de la demanda y al perfil de inquilinos o compradores que atraerás.



Transporte

Proximidad a metro, autobús, tren, accesos y tiempo a puntos clave.



Ruido

Tráfico, ocio nocturno, obras o tránsito peatonal.



Luz y vistas

Orientación, edificios cercanos y sensación de amplitud.



Servicios y entorno

Comercios, colegios, zonas verdes, restaurantes y equipamientos.



Seguridad

Iluminación, actividad en la calle y percepción general del barrio.



EDIFICIO ESTADO, OBRAS Y COMUNIDAD

El estado del edificio y su comunidad condicionan los gastos, el confort y la tranquilidad a largo plazo. Un buen edificio genera confianza y amplía la base de demanda.



Estado de conservación

Fachada, cubierta, instalaciones y zonas comunes.



Obras previstas

Rehabilitaciones, derramas o mejoras en curso.



Comunidad

Nivel de morosidad, convivencia y calidad de la gestión.



Ascensor

Existencia, tamaño y accesibilidad (plantas altas).



Fachada y estética

Imagen del edificio y su impacto en la primera impresión.



VIVIENDA DISTRIBUCIÓN Y FUNCIONALIDAD

La propia vivienda determina el uso real que se le puede dar. La distribución, la luz, la ventilación y el número de habitaciones útiles influyen en el precio y en el tipo de demanda interesada.



Distribución

Aprovechamiento del espacio y ausencia de metros perdidos.



Luz natural

Orientación, ventanas y horas de sol al día.



Ventilación

Ventilación cruzada o simple, y calidad del aire.



Habitaciones útiles

Tamaño y funcionalidad real (para dormir, trabajar, estudiar).



Facilidad de mantenimiento

Estado de instalaciones, calidades y posibles reformas.



PREGUNTA DE SALIDA

Una buena análisis de la microubicación te ayuda a pagar lo justo y a atraer mejores oportunidades.

Si tuvieras que vender mañana,
¿qué característica crees que más limitaría
el número de compradores?

Esa respuesta también forma parte del precio que deberías pagar.

Los datos no
compran viviendas,
tú sí.

ANALIZA
COMPARA
DECIDE
INVIERTE
VIVE MEJOR

DATOS

NO COMPRES UNA MEDIA

Los datos agregados te ayudan a identificar tendencias y poner una inversión en contexto, pero no fijan por sí solos el precio o la renta de una vivienda concreta.

Cada inmueble es único: su ubicación exacta, estado, características y la demanda real de su entorno pueden hacer que se sitúe por encima o por debajo de la media.

Las medias orientan,
las comparables deciden.



QUÉ PUEDEN HACER LOS DATOS



IDENTIFICAR TENDENCIAS

Evolución de precios, rentas, oferta y demanda.



PONER EN CONTEXTO

Comparar zonas, distritos o ciudades.



DETECTAR OPORTUNIDADES

Zonas con potencial o cambios de ciclo.

Los datos abren el mapa.
El análisis te dice dónde mirar.



REGLA KOKO

KOKO DATA puede ofrecer indicadores útiles cuando existe cobertura relevante, pero no debe usarse como base exhaustiva para precios en todos los barrios, distritos o municipios.

Más información
para mejores decisiones.



MISMOS
DATOS
MÁS
VIDA MEJOR

ESTIMA LA RENTA COMO SI TUVIERAS QUE DEFENDERLA ANTE OTRA PERSONA

El anuncio más caro del barrio no es una estimación. Busca viviendas comparables por ubicación, superficie útil, dormitorios reales, planta, ascensor, estado, amueblamiento y extras. Cuando sea posible, distingue entre el precio publicado y la renta finalmente acordada. Trabaja con un rango y utiliza una cifra conservadora.

COMPARABLES

Busca anuncios similares y ajusta las diferencias.



Piso en Centro

68 m² · 2 hab. · 3ª planta
con ascensor · Buen estado

Anuncio	1.350 €
Renta final	1.300 €



Piso en Centro

72 m² · 2 hab. · 2ª planta
con ascensor · Reformado

Anuncio	1.400 €
Renta final	1.320 €



Piso en Salamanca

65 m² · 2 hab. · 1ª planta
sin ascensor · Buen estado

Anuncio	1.200 €
Renta final	1.150 €



Piso en Centro

70 m² · 2 hab. · 4ª planta
con ascensor · Amueblado

Anuncio	1.380 €
Renta final	1.300 €



Mismas
características,
resultados
más reales.



RANGO

Con los comparables, define un rango realista de renta mensual.



ESCENARIO CONSERVADOR

Para tus cálculos, utiliza una cifra prudente dentro del rango.



Renta estimada
(conservadora)
1.250 €
/ mes

Es mejor
pecar de prudencia
que llevarte
una sorpresa
después.



RECURSOS KOKO

Usa la calculadora de rentabilidad de KOKO para organizar los números y KOKO DATA, cuando esté disponible, como contexto adicional. La estimación de la renta debe basarse en comparables reales y en los límites legales aplicables.

ANTES DE PROYECTAR UNA RENTA, COMPRUEBA SI PUEDES FIJARLA LIBREMENTE

La rentabilidad teórica no sirve de nada si se basa en un nivel de renta que la normativa no te permite.

Conoce la norma
antes de hacer
números.

PLANIFICA
DECIDE
ALQUILA
GESTIONA
VIVE MEJOR

Cumplir la normativa
también es una forma
de invertir mejor.

¿Puedo fijar
esta renta?

- ☒ Zona
- ☒ Normativa
- ☒ Referencias
- ☒ Límites

LAU
VIVIENDA
NORMATIVA
MERCADO

FUERA DE ZONA TENSIONADA



Renta generalmente libremente acordada

En las zonas que no han sido declaradas tensionadas, la renta del alquiler se fija libremente entre las partes, según las condiciones del mercado.

En todo caso, debe respetar el resto de normas aplicables (LAU, plazos, fianza, actualización, gastos, etc.).

DENTRO DE ZONA TENSIONADA



Puede haber limitaciones

En las zonas tensionadas pueden aplicarse limitaciones a la renta. Es clave conocer el escenario concreto: si la vivienda ya estuvo alquilada, su renta anterior y, cuando proceda, el sistema estatal de referencia de precios.

Las condiciones pueden variar según el caso y la normativa vigente en cada momento.

VIVIENDA PROTEGIDA



Tiene su propio límite de precio

Las viviendas protegidas (VPO u otros regímenes) están sujetas a un precio o renta máxima establecido por la normativa específica, con independencia de que el municipio esté declarado zona tensionada o no.

Antes de fijar la renta, revisa la calificación, el régimen aplicable y los límites vigentes.



NOTA LEGAL

Esta guía tiene carácter informativo y no sustituye el asesoramiento legal o fiscal. La normativa sobre vivienda, zonas tensionadas y viviendas protegidas puede variar. Antes de tomar decisiones, consulta siempre la legislación vigente y, si lo necesitas, con un profesional cualificado.

Información
hoy, decisiones
más seguras
mañana.



**GUÍA KOKO
PARA PONER TU
VIVIENDA EN ALQUILER**

Continúa en la Guía KOKO para poner tu vivienda en alquiler, donde encontrarás todo sobre la renta, las actualizaciones, las garantías, el seguro de impago, la selección de inquilino, la reserva y el contrato.

EL PRECIO DE COMPRA ES SOLO EL PRIMER NÚMERO

La rentabilidad debe calcularse sobre el capital que realmente necesita la operación.

Antes de comparar dos viviendas, debes sumar todos los costes necesarios para dejarlas en una condición equivalente: precio, impuestos aplicables, notaría y registro, financiación, honorarios donde existan, reforma, mobiliario y puesta en marcha. Todo gasto necesario para alquilar la vivienda forma parte de la inversión económica.



LOS COSTES QUE DEBES TENER EN CUENTA



ADQUISICIÓN

Todo lo necesario para ser el propietario.

- ☒ **Precio de compra**
Precio acordado con el vendedor.
- ☒ **Impuestos aplicables**
ITPAJD (segunda mano) o IVA/AJD (obra nueva), según operación.
- ☒ **Notaría y registro**
Escritura pública e inscripción en el Registro de la Propiedad.
- ☒ **Honorarios (si existen)**
Honorarios de agencia u otros profesionales, si proceden.



PUESTA EN MARCHA

Lo necesario para que la vivienda genere ingresos.

- ☒ **Reforma**
Obras de adecuación, reparaciones y mejoras necesarias.
- ☒ **Mobiliario**
Cocina, camas, armarios, sofá y equipamiento básico.
- ☒ **Puesta en marcha**
Suministros, altas, pequeños ajustes y limpieza inicial.

Si un coste es necesario para alquilar la vivienda, forma parte de la inversión.



FINANCIACIÓN

El coste del dinero también cuenta.

- ☒ **Capital propio**
Ahorros que aportas.
- ☒ **Préstamo hipotecario**
Importe, tipo de interés, comisiones y vinculación.
- ☒ **Gastos de formalización**
Tasación, gestoría y otros gastos de la entidad.

EJEMPLO DE COSTE TOTAL

Precio de compra	200.000 €
Impuestos (ITPAJD / IVA-AJD)	20.000 €
Notaría y registro	2.500 €
Honorarios (si existen)	6.000 €
Reforma	18.000 €
Mobiliario	5.000 €
Puesta en marcha	1.500 €
Gastos de financiación	5.000 €



*Mismos números,
mejores decisiones.*



GUÍA + CALCULADORA

En la Guía de compra KOKO encontrarás información detallada sobre:

- ☒ La escritura de compraventa
- ☒ Las arras y su funcionamiento
- ☒ Los costes y cargas asociados
- ☒ La documentación necesaria
- ☒ El día de la firma y los siguientes pasos

Utiliza también la **calculadora de costes de compra KOKO** para estimar tu desembolso total de forma rápida y sencilla.

EL VALOR DE REFERENCIA PUEDE CAMBIAR EL COSTE FISCAL QUE HABÍAS CALCULADO

El valor de referencia es el valor que asigna la Administración a cada inmueble a efectos fiscales. Puede ser distinto del precio que pagas y, en muchos casos, si es más alto, la base imponible de los impuestos se calcula sobre ese valor, lo que puede aumentar el coste fiscal de la operación.



NO CONFUNDIR



PRECIO ≠ VALOR DE REFERENCIA

El precio firmado es el importe real que pagas por la vivienda. El valor de referencia es el valor que determina la Administración a efectos fiscales, y puede ser igual, mayor o, en algunos casos, menor que el precio.



ANTES DE ARRAS

Consulta el valor de referencia del inmueble en la Sede Electrónica del Catastro, con su referencia catastral. Así podrás estimar el coste fiscal real de la compra y evitar sorpresas después.



SI NO ESTÁS DE ACUERDO

Puedes solicitar una revisión del valor de referencia si consideras que no se ajusta al inmueble. El procedimiento, plazos y formas de alegar están regulados y debes aportar la documentación que justifique tu solicitud.



TENLO EN CUENTA

El valor de referencia puede aumentar la base imponible de los impuestos (ITP, IVA o AJD) y, por tanto, el coste fiscal de la compra. Consulta siempre antes de firmar y, si tienes dudas, asesórate con un profesional.

Más información,
mejores decisiones,
más oportunidades.

PLANIFICA
DECIDE
INVIERTE
GESTIONA
VIVE MEJOR

LA FINANCIACIÓN SE ANALIZA CON LA OFERTA REAL, NO CON UNA REGLA DE INTERNET

Cada banco y cada perfil ofrece condiciones distintas. Analiza siempre la oferta vinculante o la FEIN, compara varias entidades y revisa todos los costes y condiciones antes de decidir. Una pequeña diferencia en el tipo de interés o en el plazo puede suponer una gran variación en la cuota y en el coste total.



LAS CLAVES QUE DEBES ANALIZAR



LTV CUÁNTO FINANCIAN

El LTV (Loan to Value) indica el porcentaje del valor de tasación que financia el banco. Lo habitual es un máximo del 80 % para vivienda habitual, aunque puede variar según la entidad y tu perfil.



CUOTA CUÁNTO PAGAS

La cuota depende del tipo de interés, el plazo y el importe financiado. Analiza la cuota en diferentes escenarios y asegúrate de que es asumible incluso si el tipo sube.



GARANTÍAS QUÉ TE PIDEN

La garantía habitual es la propia vivienda (hipoteca). El banco también puede exigir productos vinculados (nómina, seguros, tarjetas) u otras garantías adicionales según tu perfil.

CÓMO VARÍA LA CUOTA SI SUBE EL TIPO DE INTERÉS

Ejemplo para un préstamo de 180.000 € a 25 años. La cuota puede variar significativamente con pequeños cambios en el tipo.

Tipo de interés (TIN)	Cuota mensual (aprox.)
2,00 %	763 €
2,50 %	804 €
3,00 %	846 €
3,50 %	889 €
4,00 %	933 €



Un pequeño
cambio en el tipo
puede suponer
mucho dinero
a largo plazo.



**COMPARA,
ANALIZA Y DECIDE
CON INFORMACIÓN REAL**

Revisa la FEIN u oferta vinculante, compara varias entidades y ten en cuenta todos los costes, condiciones y escenarios. La mejor financiación es la que se adapta a tu proyecto y a tu tranquilidad.

USA LA FÓRMULA CORRECTA PARA LA PREGUNTA CORRECTA

La rentabilidad te ayuda a comparar, decidir y planificar mejor. Pero no todas las fórmulas miden lo mismo. Usa la que corresponda según lo que quieras saber.

La “rentabilidad” sin apellido está incompleta.

Decir solo “rentabilidad” no es suficiente. Debes indicar qué estás midiendo (sobre compra, sobre coste total, neta, etc.) para poder comparar bien.

01



RENTABILIDAD BRUTA SOBRE COMPRA

Te indica qué retorno obtienes en relación con el precio de compra de la vivienda, sin tener en cuenta otros gastos.

FÓRMULA

$$\frac{\text{Renta anual por alquiler}}{\text{Precio de compra}} \times 100$$

Útil para hacer una primera comparación rápida entre viviendas.

02



RENTABILIDAD BRUTA SOBRE COSTE TOTAL

Mide el retorno en relación con toda la inversión realizada, incluyendo el precio de compra y los gastos asociados (impuestos, notaría, registro, reforma, etc.).

FÓRMULA

$$\frac{\text{Renta anual por alquiler}}{\text{Coste total de la inversión}} \times 100$$

Te da una visión más realista del rendimiento de la operación.

03



RENTABILIDAD NETA SIN DEUDA

Mide el beneficio real que obtienes una vez descontados todos los gastos asociados a la propiedad, sin tener en cuenta financiación (sin préstamo).

FÓRMULA

$$\frac{\text{Ingresos anuales netos}}{\text{Coste total de la inversión}} \times 100$$

Refleja lo que realmente queda en tu bolsillo y te ayuda a evaluar la sostenibilidad de la inversión.



LA FÓRMULA DEPENDE DE TU PREGUNTA

No existe una única rentabilidad “mejor”, sino la más adecuada para cada análisis. Elige la fórmula que responda a tu objetivo y compara siempre con los mismos criterios.

CASH FLOW Y CASH-ON-CASH MIDEN OTRA COSA

Ambas métricas te ayudan a entender la rentabilidad de una vivienda en alquiler, pero miden aspectos distintos. Conocerlas y analizarlas en conjunto te dará una visión más completa de tu inversión.



DEL INGRESO A LA CAJA DISPONIBLE



RENTA

Ingresos por alquiler



GASTOS

Gastos operativos (comunidad, IBI, seguros, mantenimiento, gestión, etc.)



DEUDA

Cuota de préstamo (intereses + principal)



CAJA DISPONIBLE

Dinero que queda en tu bolsillo

La caja es la realidad de hoy. La deuda también construye tu patrimonio de mañana.

TRES MÉTRICAS, TRES MIRADAS



CASH FLOW ANUAL

TU LIQUIDEZ REAL

Es el dinero que te queda cada año después de pagar todos los gastos y la cuota de la deuda. Te indica la capacidad de la vivienda para generar efectivo hoy.

Cash Flow anual = Renta anual
- Gastos operativos - Cuota de deuda



CASH-ON-CASH

RENTABILIDAD SOBRE TU DINERO

Mide el rendimiento de tu efectivo invertido. Relaciona el cash flow anual con el dinero que has aportado (típicamente la entrada y los costes de compra). Te ayuda a comparar oportunidades.

Cash-on-Cash = Cash Flow anual
÷ Efectivo invertido × 100



REDUCCIÓN DE DEUDA

PATRIMONIO QUE CRECE

Una parte de la cuota del préstamo amortiza principal, lo que aumenta tu patrimonio aunque no forme parte del cash flow. Es un beneficio "oculto" que mejora tu posición a largo plazo.

Reducción de deuda = Principal
amortizado en el año



MIRA EL CONJUNTO

El cash flow te dice cuánto genera hoy la vivienda, el cash-on-cash mide la rentabilidad de tu dinero y la reducción de deuda aumenta tu patrimonio. Las tres métricas son complementarias.

LA MISMA CASA PUEDE DAR CUATRO PORCENTAJES

Una misma vivienda puede ofrecer distintos porcentajes de rentabilidad según qué importe utilices en el cálculo. Conocerlos te ayuda a comparar mejor, tomar decisiones y evitar confusiones. Aquí tienes un ejemplo completo y realista.

EL EJEMPLO

MISMAS CIFRAS, CUATRO FORMAS DE MIRAR LA RENTABILIDAD



PRECIO
DE COMPRA

180.000 €



GASTOS
DE COMPRA

18.000 €

Notaría, registro, impuestos,
gestión y otros (aprox. 10%).



COSTE TOTAL
DE LA INVERSIÓN

198.000 €

Precio de compra
+ gastos de compra.



RENTA MENSUAL
DE ALQUILER

900 €

10.800 € al año
(12 mensualidades).

LOS CUATRO RESULTADOS

UNA MISMA VIVIENDA, CUATRO PERSPECTIVAS



BRUTA
SOBRE COMPRA

6,0 %

Relaciona la renta anual con
el precio de compra de la
vivienda.

$$10.800 \text{ €} \div 180.000 \text{ €} = 6,0 \%$$

Útil para comparar el
rendimiento frente al precio
de mercado.



BRUTA
SOBRE COSTE TOTAL

5,5 %

Relaciona la renta anual con
todo el dinero invertido
(compra + gastos).

$$10.800 \text{ €} \div 198.000 \text{ €} = 5,5 \%$$

Refleja mejor el rendimiento
real de la inversión.



NETA
SIN DEUDA

4,0 %

Resta los gastos anuales
de la vivienda (IBI, seguros,
comunidad, gestión, etc.).
En el ejemplo: 2.800 € al año.

$$(10.800 \text{ €} - 2.800 \text{ €}) \div 198.000 \text{ €} = 4,0 \%$$

Muestra la rentabilidad real
antes de impuestos, sin
financiación.



CASH-ON-CASH

8,0 %

Relaciona el flujo de caja anual
con el capital aportado.
En el ejemplo: entrada del 30%
(59.400 €) y los mismos gastos
anuales (2.800 €).

$$(10.800 \text{ €} - 2.800 \text{ €}) \div 59.400 \text{ €} = 8,0 \%$$

Indica el rendimiento sobre
tu dinero realmente invertido.
Muy útil si hay financiación.



LA CLAVE

Todos los porcentajes son válidos, pero miden cosas distintas.
Utilízalos según tu objetivo y asegúrate de comparar siempre
viviendas con el mismo criterio.

UNA OPERACIÓN BUENA DEBE SOBREVIVIR A UN AÑO IMPERFECTO

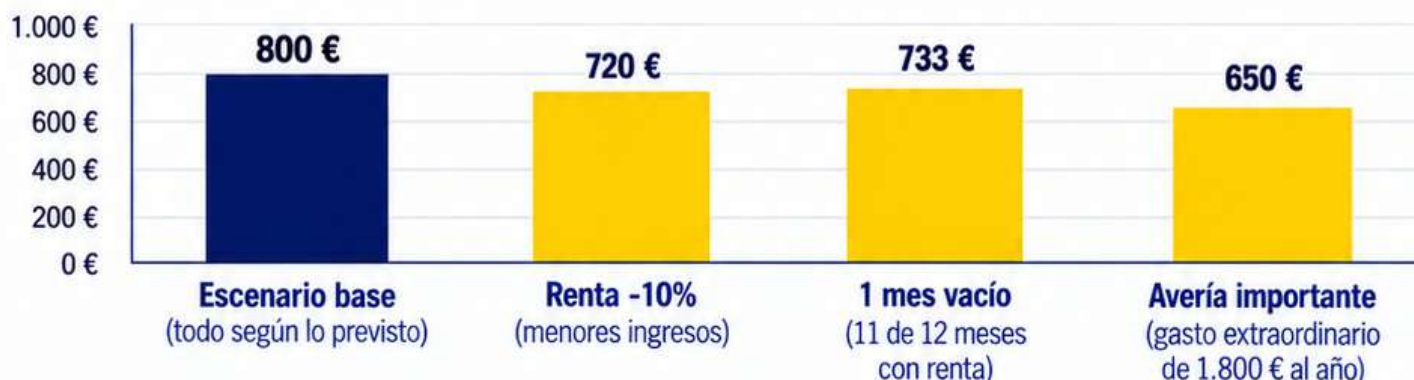
Ser conservador también es una forma de invertir mejor.

La prueba de estrés te permite comprobar si una inversión sigue siendo viable cuando las cosas no salen como esperas. No se trata de adivinar el futuro, sino de anticipar escenarios realistas y asegurarte de que la operación resiste.

Si la operación funciona en un año difícil, tendrás más tranquilidad y margen para aprovechar las oportunidades que vengan después.

EJEMPLO DE PRUEBA DE ESTRÉS

Renta neta mensual estimada (ejemplo)



LAS CLAVES DE LA PRUEBA DE ESTRÉS



INGRESO -10%

Calcula qué ocurre si la renta que esperas es un 10% menor. Puede deberse a una negociación, a una bajada de precios en la zona o a un inquilino con mayor capacidad de negociación. La operación debe seguir siendo rentable.



VACANCIA

Simula al menos 1 mes al año sin inquilino. Es un escenario habitual en el mercado de alquiler. Reparte los ingresos de 11 meses y comprueba que puedes asumir los gastos fijos sin tensiones.



IMPREVISTO

Incluye un gasto extraordinario relevante, como una avería de caldera, una reparación de fontanería o una sustitución de electrodomésticos. Por ejemplo, 1.800 € al año (equivalente a 150 € al mes). La operación debe seguir generando flujo positivo.



CONSEJO KOKO

Una buena operación no solo brilla en el mejor escenario, sino que también se mantiene sólida cuando surgen imprevistos. Haz la prueba de estrés antes de decidir.

RESERVA PARA MANTENIMIENTO, VACANCIA Y DERRAMAS

Una buena inversión no solo genera ingresos, también está preparada para los imprevistos. Contar con reservas es clave para mantener la rentabilidad y la tranquilidad a largo plazo.



LAS TRES RESERVAS ESENCIALES



1 MANTENIMIENTO

Cubre las reparaciones y el desgaste natural de la vivienda (electrodomésticos, pintura, instalaciones, etc.). Un buen mantenimiento preserva el valor del inmueble y evita gastos mayores en el futuro.



2 VACANCIA

Te permite seguir cubriendo los gastos fijos (comunidad, IBI, seguros, suministros, etc.) en los periodos sin inquilino. Como referencia, muchos inversores reservan entre 3 y 6 meses de gastos.



3 DERRAMAS

Cubre aportaciones extraordinarias de la comunidad de propietarios para obras o mejoras (fachada, ascensor, cubierta, etc.). Aunque no siempre se producen, es prudente reservar un colchón para afrontarlas sin tensiones.

OTROS ASPECTOS CLAVE



RIESGO DE CONCENTRACIÓN

Si todas tus inversiones están en una sola vivienda, cualquier imprevisto tiene un gran impacto. Diversificar entre varias propiedades reduce el riesgo y aporta estabilidad a tus ingresos.



LA RESERVA TE COMPRA TIEMPO

Disponer de liquidez te da margen para decidir con calma, negociar mejores condiciones y evitar ventas forzadas. La reserva no solo cubre gastos, también te da libertad y tranquilidad.



INVERTIR TAMBIÉN ES ESTAR PREPARADO

Las reservas son parte de una buena estrategia de inversión. Calcula tus necesidades, revisa periódicamente tus cifras y adapta el importe a tu situación y al tipo de inmueble.

NO NECESITAS PREDECIR TODO. NECESITAS PODER EQUIVOCARTE

Invertir en vivienda siempre implica incertidumbre. No se trata de acertar en todo, sino de diseñar una operación que siga funcionando aunque las cosas no salgan como esperas. Eso es el **margen de seguridad**.



CÓMO APLICAR EL MARGEN DE SEGURIDAD



RENTA CALCULA CON PRUDENCIA

No te bases en el escenario más optimista. Utiliza una renta de alquiler conservadora (por ejemplo, un 10–20% por debajo de la de mercado) para asegurar que la operación sigue siendo viable si los ingresos son menores.



OBRA PREVÉ MÁS DE LO PREVISTO

Los costes de reforma suelen superar el presupuesto inicial. Añade un colchón de al menos un 10–20% para imprevistos de obra, materiales o cambios de alcance.



TIEMPO CONSIDERA LOS RETRASOS

La compra, la obra o el alquiler pueden tardar más de lo previsto. Incluye un margen de tiempo adicional y asegúrate de poder asumir los gastos (hipoteca, IBI, comunidad, suministros) si todo se alarga.



SALIDA TEN UN PLAN B

Piensa desde el principio en cómo podrías salir si el escenario cambia: vender, alquilar a otro perfil, cambiar de estrategia o esperar más tiempo. Cuantas más opciones tengas, mayor será tu margen de seguridad.

EL RESULTADO



MENOS RIESGO

Te protege frente a imprevistos.



MÁS ESTABILIDAD

Tu inversión resiste escenarios adversos.



MÁS TRANQUILIDAD

Tomas mejores decisiones, con menos presión.



MÁS OPORTUNIDADES

Puedes aprovechar buenas ocasiones incluso en contextos difíciles.



LA REGLA DE ORO

DISEÑA TUS OPERACIONES PARA QUE SIGAN FUNCIONANDO AUNQUE LAS COSAS VAYAN PEOR DE LO ESPERADO.

Ese es el verdadero margen de seguridad.

COMPRAR, REFORMAR Y ALQUILAR SIGUE SIENDO INVERSIÓN, NO FLIPPING

Comprar una vivienda, reformarla y ponerla en alquiler es una estrategia válida y sostenible a largo plazo, siempre que el objetivo sea generar rentas estables. No es lo mismo que hacer flipping, que busca una venta rápida con beneficio inmediato.

Mismas paredes,
más posibilidades.

PLANIFICA
DECIDE
ADQUIERE
REFORMA
ALQUILA
VIVE MEJOR

ANTES



De una vivienda
con potencial...

DESPUÉS



...a una vivienda
que genera
valor cada mes.



POR QUÉ ES UNA BUENA ESTRATEGIA



MEJOR USO

La reforma permite adaptar la vivienda a la demanda actual, mejorando su funcionalidad, eficiencia y atractivo para el mercado del alquiler.



MENOR COSTE FUTURO

Una buena reforma reduce averías, mantenimiento y periodos de vacancia. Invertir en calidad ahora evita gastos recurrentes después.



MEJOR SALIDA

Una vivienda reformada se alquila más rápido, a perfiles más solventes y mantiene mejor su valor en el tiempo, dándote mayor flexibilidad para el futuro.



LA REFORMA NO GARANTIZA SUBIR EL ALQUILER

Reformar no siempre permite aumentar la renta en cualquier contexto. El precio del alquiler depende de la zona, la demanda, la regulación aplicable y el tipo de contrato. Infórmate de la normativa local y analiza el mercado antes de calcular la rentabilidad.

Reforma con criterio.
Invierte en futuro.



VIVIENDAS
QUE GENERAN
HISTORIAS

NO TODA OBRA QUE MEJORA EL PISO SE DEDUCE IGUAL

Los gastos en obras pueden ser deducibles, pero no todos se tratan igual. Es clave distinguir si se trata de conservación o reparación, de una mejora o de obras realizadas antes de alquilar, porque su tratamiento fiscal es diferente.



TIPOS DE OBRAS Y SU TRATAMIENTO FISCAL



CONSERVACIÓN / REPARACIÓN

**MANTIENEN EL PISO
EN BUEN ESTADO**

Son las obras necesarias para mantener el inmueble en condiciones de uso, sustituyendo o arreglando elementos deteriorados por el uso o el paso del tiempo. Se consideran gasto deducible en el ejercicio en que se realizan.

EJEMPLOS:

- Reparación de una avería de fontanería
- Sustitución de una caldera estropeada
- Pintura por desgaste
- Arreglo de persianas o cerraduras



MEJORA

**AUMENTAN EL VALOR
O LA CAPACIDAD DEL INMUEBLE**

Son obras que suponen una ampliación, modernización o mejora del inmueble y que incrementan su valor o prolongan su vida útil. No se deducen como gasto en el año, sino que se incorporan al valor del inmueble y se recuperan mediante la amortización.

EJEMPLOS:

- Cambio de ventanas por otras de mayor eficiencia
- Instalación de aire acondicionado
- Reforma integral de cocina o baño
- Ampliación de metros o nueva distribución



ANTES DE ALQUILAR

**PREPARAN EL PISO
PARA SU ARRENDAMIENTO**

Los gastos realizados para poner el inmueble en condiciones de ser alquilado (aunque no sean reparaciones) se consideran deducibles como gasto en el ejercicio en que se realicen, siempre que estén directamente relacionados con la obtención de rendimientos del alquiler.

EJEMPLOS:

- Pintura antes de alquilar
- Limpieza a fondo
- Pequeñas reparaciones para su uso
- Adecuación de instalaciones



**FACTURAS
Y CLASIFICACIÓN,
IMPRESINDIBLES**

Conserva siempre todas las facturas y justificantes de las obras. Una correcta clasificación (conservación, mejora o antes de alquilar) es esencial para aplicar el tratamiento fiscal adecuado y evitar problemas con la administración.

COMO INVERSOR, REVISA LO QUE PUEDE CAMBIAR TUS NÚMEROS ANTES DE COMPRAR

Antes de comprometerte, revisa la situación posesoria y arrendaticia, la comunidad, las deudas, el IBI, la vivienda protegida cuando proceda, la legalidad de reformas relevantes y el estado del edificio. Una derrama importante puede afectar más al retorno que una pequeña negociación de precio.



LAS CLAVES ANTES DE COMPRAR



SITUACIÓN JURÍDICA

Revisa la titularidad, cargas, ocupación, arrendamientos y limitaciones que afecten al uso o a la venta.



EDIFICIO

Comprueba la ITE/IEE cuando proceda, revisa las actas, el estado del ascensor, fachada, cubierta y las obras debatidas o aprobadas.



EXPLOTACIÓN

Asegúrate de que el uso previsto sea compatible con la normativa y con el contrato de arrendamiento que podrás ofrecer.

EL CAMINO EN TU ANÁLISIS



01 REVISA LA DOCUMENTACIÓN

Nota simple, referencias catastrales, contratos y datos básicos.



02 ANALIZA EL EDIFICIO

ITE/IEE, actas, estado de zonas comunes y posibles derramas.



03 CALCULA LOS COSTES

IBI, comunidad, seguros y otras obligaciones recurrentes.



04 VERIFICA LA NORMATIVA

Vivienda protegida cuando proceda y legalidad de reformas.



05 DECIDE CON DATOS

Valora el impacto en la rentabilidad y compara escenarios antes de comprar.



**GUÍA KOKO PARA
COMPRAR UNA
VIVIENDA**

Para nota simple, arras, documentación, cargas, escritura y el recorrido completo de adquisición, continúa con la **Guía KOKO para Comprar una Vivienda**.

NO CONFUNDAS “REFORMABLE” CON “TODO SE PUEDE HACER”

La distribución que imaginas puede depender de la estructura, las bajantes, la ventilación, los elementos comunes y la normativa de licencias. Si la rentabilidad de la operación depende de crear dormitorios, mover la cocina, abrir huecos o alterar instalaciones, debes validar la viabilidad antes de pagar como si la obra estuviera garantizada. El plazo administrativo y de ejecución también influye en el coste de financiación.



LOS ASPECTOS CLAVE



TÉCNICO

Cuando la operación depende de una transformación, una revisión previa puede evitar un error muy caro.



COMUNIDAD

Los elementos comunes, fachadas y determinadas instalaciones no dependen únicamente del propietario.



PLAZO

Un mes extra de obra significa intereses, comunidad, suministros y un mes adicional sin renta.

EL PROCESO PASO A PASO



01 ANALIZA EL ESTADO

Revisa el estado del piso y detecta qué cambios requieren obra.



02 CONSULTA LA NORMATIVA

Infórmate sobre licencias, comunidad y limitaciones técnicas.



03 VALIDA LA VIABILIDAD

Cuenta con técnicos para confirmar que es posible y en qué condiciones.



04 ESTIMA PLAZOS Y COSTES

Incluye tiempos administrativos y de obra en tu cálculo de rentabilidad.



05 TOMA LA DECISIÓN

Invierte solo cuando la viabilidad esté confirmada y los números sigan siendo atractivos.



GUÍA KOKO DE REFORMAS

Si la operación necesita obra, utiliza la Guía KOKO para Reformar una Vivienda antes de cerrar un presupuesto definitivo.

LA RENTABILIDAD NO TERMINA CUANDO PUBLICAS EL ANUNCIO

Una selección de inquilino débil o un contrato mal planteado pueden convertir una buena hoja de cálculo en una mala inversión.

Antes de comprar, decide cómo vas a explotar la propiedad: tipo de alquiler, duración esperada, perfil de demanda, quién gestionará, qué garantías pedirás y si te interesa un seguro de impago.

Una renta teórica alta, con alta rotación o una gestión difícil, puede dejar menos resultado neto del esperado.



LOS ASPECTOS CLAVE



GESTIÓN

Las visitas, las incidencias, los cambios de inquilino y la coordinación de reparaciones consumen tiempo o dinero. Valora si lo gestionarás tú o con un profesional, y cómo afectará a tu rentabilidad.



SOLVENCIA

La selección debe ser objetiva, proporcional y coherente con el riesgo que quieres asumir. Analiza ingresos, estabilidad laboral, historial de alquiler y referencias, respetando la normativa de protección de datos.



GARANTÍAS / SEGURO

Pueden reducir determinados riesgos, pero no sustituyen una buena selección ni la lectura de la póliza. Compara coberturas, exclusiones, franquicias y condiciones antes de contratar un seguro de impago o de pedir garantías adicionales.



**GUÍA KOKO PARA
PONER TU VIVIENDA
EN ALQUILER**

Para documentación, solvencia, seguro de impago, garantías, contrato e inventario, continúa con la **Guía KOKO para Poner tu Vivienda en Alquiler.**

35 • PASO 11 / 14

MIDE EL COSTE DE LA GESTIÓN AUNQUE LA HAGAS TÚ

Que no haya un pago directo de tu bolsillo no significa que no haya trabajo. Puedes autogestionar y quedarte con más caja o externalizar parte de la gestión.

Para comparar inversiones de forma limpia, identifica el tiempo y la complejidad. Una vivienda problemática, una vivienda lejos de tu ciudad o una con alta rotación pueden mostrar números similares, pero requerir mucha más gestión.



LAS OPCIONES DE GESTIÓN



AUTOGESTIÓN

Más control y menos honorarios, a cambio de tiempo, disponibilidad y conocimiento.



GESTIÓN PROFESIONAL

Reduce parte de la carga operativa, pero su coste debe entrar en la rentabilidad neta.



ESCALA

Lo que funciona con una vivienda puede dejar de funcionar con cinco; diseña el sistema antes de necesitarlo.

EL CAMINO HACIA UNA GESTIÓN EFICIENTE

01 

EVALÚA TU SITUACIÓN

Calcula cuántas horas al mes dedicas hoy y qué tareas asumes.

02 

DEFINE TU MODELO

Decide qué gestionas tú y qué puedes externalizar.

03 

ESTIMA EL COSTE REAL

Valora el tiempo, la complejidad y los posibles desplazamientos.

04 

PREPARA EL SISTEMA

Documenta procesos y contactos para que sea sostenible.

05 

REVISY AJUSTA

Comprueba si el modelo sigue funcionando al crecer tu cartera.



DOCUMENTOS
KOKO

Completa esta fase con los modelos KOKO de contrato de arrendamiento, reserva e inventario cuando correspondan, y con la Guía KOKO para Poner tu Vivienda en Alquiler.

COMO PARTICULAR, TRIBUTAS SOBRE EL RENDIMIENTO NETO, NO SOBRE LA RENTA BRUTA

Los gastos deducibles y la amortización pueden cambiar de forma significativa el resultado fiscal. En el régimen habitual de capital inmobiliario, y siempre que se cumplan los requisitos legales y sus límites, pueden ser deducibles: intereses y costes de financiación, conservación y reparación, IBI y otros tributos no sancionadores, seguros, comunidad, servicios y amortización. Los periodos sin alquiler pueden tener un tratamiento diferente y, en su caso, generar renta imputada.



LAS CLAVES DEL RÉGIMEN



GASTOS

Deben cumplir los requisitos legales y estar vinculados a la obtención de rendimientos. Entre otros: intereses y costes de financiación, conservación y reparación, IBI y otros tributos no sancionadores, seguros, comunidad y servicios.



AMORTIZACIÓN

El inmueble y determinados bienes pueden amortizarse conforme a las reglas fiscales. El suelo no se amortiza.



PERIODOS VACÍOS

No presupongas que todos los gastos del año se deducen igual si la vivienda no estuvo arrendada durante todo el ejercicio. Los periodos sin alquiler pueden tener un tratamiento diferente y, en su caso, generar renta imputada.

EL CAMINO HACIA EL RÉGIMEN



01 ANALIZA TUS INGRESOS

Identifica todos los ingresos del alquiler (rentas, fianzas que se integren, otros).



02 IDENTIFICA TUS GASTOS

Revisa qué gastos son deducibles y si cumplen los requisitos legales.



03 CALCULA LA AMORTIZACIÓN

Aplica las reglas fiscales de amortización. El suelo no se amortiza.



04 TEN EN CUENTA LOS PERIODOS VACÍOS

Revisa el tratamiento fiscal de los periodos sin alquiler y la posible renta imputada.



05 REvisa TU DECLARACIÓN

Comprueba el resultado neto y conserva todos los justificantes de ingresos y gastos.



REvisa TU CASO

La fiscalidad depende de la situación concreta. Utiliza esta guía para saber qué comprobar y conserva justificantes de ingresos y gastos.

EL ALQUILER DE VIVIENDA PUEDE TENER REDUCCIONES IMPORTANTES EN IRPF

El porcentaje aplicable depende de la fecha del contrato y de requisitos muy específicos. En general, los contratos más antiguos mantienen una reducción del 60% sobre el rendimiento neto positivo. Los contratos desde el 26/05/2023 parten del 50% y pueden elevarse al 60%, 70% o 90% si se cumplen las condiciones legales.



LAS PRINCIPALES REDUCCIONES



50%

Reducción general para nuevos contratos cuando no procede un porcentaje incrementado.



60%

Puede aplicarse, entre otros supuestos, cuando se han realizado determinadas obras de rehabilitación en los dos años anteriores al contrato.



70% / 90%

Exigen condiciones específicas ligadas, entre otros supuestos, a zonas tensionadas, jóvenes, programas públicos o reducción de renta respecto del contrato anterior.

EL CAMINO HACIA EL BENEFICIO FISCAL



01 REVISAR LA FECHA DEL CONTRATO

Determina si es anterior o posterior al 26/05/2023.



02 COMPRUEBA LOS REQUISITOS

Analiza si cumples las condiciones legales del porcentaje aplicable.



03 CALCULA EL RENDIMIENTO NETO

Aplica la reducción sobre el rendimiento neto positivo del alquiler.



04 CONSERVA LA DOCUMENTACIÓN

Guarda contrato, justificantes y demás pruebas por si la Administración los solicita.



05 APLICA EN TU DECLARACIÓN

Incluye el porcentaje que corresponda solo si cumples todos los requisitos.



NO ES UN DESCUENTO SOBRE LA RENTA

La reducción se aplica sobre el rendimiento neto positivo y solo cuando se cumplen los requisitos. No uses el porcentaje máximo por defecto.

38 • PASO 12 / 14

EN SOCIEDAD, MIRA TODO EL CICLO: SOCIEDADES, DIVIDENDOS E IVA

El tipo del Impuesto sobre Sociedades no es necesariamente la carga fiscal final y por sí solo no explica el coste total de la inversión. Una sociedad puede reinvertir los beneficios o distribuir dividendos, lo que genera una segunda capa de tributación personal. Además, el alquiler de vivienda suele estar exento de IVA, lo que puede limitar la deducción del IVA soportado vinculado a estas operaciones.



LAS CLAVES A TENER EN CUENTA



REINVERTIR

La sociedad puede mantener beneficios después de Sociedades y destinarlos a nuevas inversiones.



REPARTIR

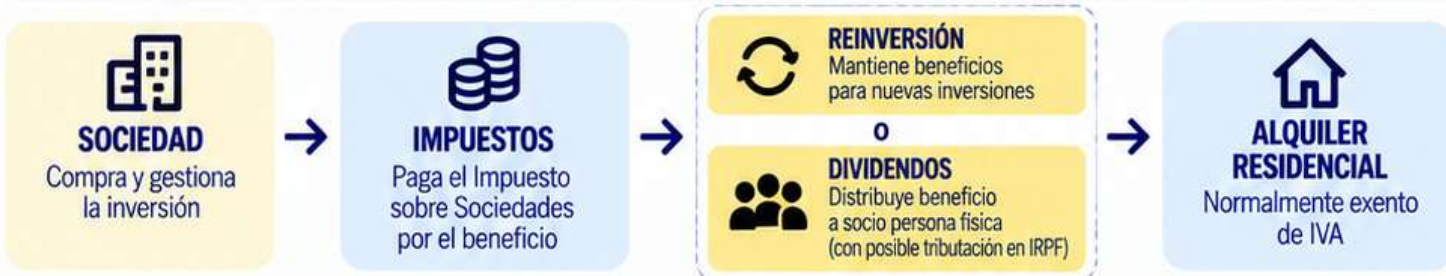
El dividendo al socio persona física puede generar una segunda capa de tributación personal.



IVA EN ALQUILER RESIDENCIAL

La exención del alquiler de vivienda puede afectar a la recuperación del IVA soportado. Analiza el caso antes de presupuestar una reforma "sin IVA".

EL CICLO PASO A PASO



COMPARA EL CICLO COMPLETO

Compra + alquiler + posible venta + retirada del dinero.
Elegir estructura solo por el impuesto del primer año puede resultar más caro después.

FISCALIDAD

NO COMPRES UN INMUEBLE SOLO POR UNA VENTAJA FISCAL

Un beneficio tributario mejora una operación que ya es buena. No convierte automáticamente una inversión mediocre en buena y puede perderse si incumples el destino o el plazo exigidos.



**Primero entiende el negocio.
Después optimiza la estructura
fiscal dentro de la ley.
Nunca al revés.**

COMPRA PENSANDO EN QUIEN PODRÍA COMPRARTE DESPUES

La estrategia de salida influye en el riesgo, aunque hoy tu intención sea mantener la vivienda durante años. Identifica quiénes podrían comprarte después, evalúa sus criterios y ten en cuenta los costes de salida y la fiscalidad correspondiente, porque el precio de venta no es beneficio puro.



LOS POSIBLES COMPRADORES



USUARIO FINAL

Suele valorar la habitabilidad de la vivienda, la luz natural, la distribución, el estado del edificio y el acceso a financiación.



INVERSOR

Mirará la renta potencial, los gastos asociados, el contrato vigente, el riesgo del activo y el precio relativo en comparación con otras oportunidades.



LIQUIDEZ

No es solo "se vende". Importa a qué precio podrás vender y en cuánto tiempo, bajo un escenario razonable de mercado.



**GUÍA KOKO
PARA VENDER
UNA VIVIENDA**

Cuando llegue el momento de comercializar, continúa con la Guía KOKO para Vender una Vivienda.

FLIPPING ES OTRA ESTRATEGIA: COMPRAR, CREAR VALOR Y VENDER

El flipping comparte parte del análisis, pero cambia el motor del beneficio y el riesgo. En el flipping, el resultado depende del diferencial entre el valor de salida y la suma del precio de compra, impuestos, financiación, obra, costes de tenencia, comercialización y venta.

El tiempo es un coste central. Si la actividad es recurrente, su naturaleza fiscal y empresarial puede ser diferente a la de una venta patrimonial aislada.



LAS CLAVES DEL FLIPPING



PRECIO MÁXIMO

Calcula el valor de salida conservador menos todos los costes (compra, impuestos, financiación, obra, tenencia, comercialización y venta), restando tu beneficio objetivo y un margen de seguridad.



PLAZO

Cada mes adicional añade costes (financiación, tenencia, suministros, etc.) y retrasa la recuperación del capital. El control del plazo es clave para la rentabilidad del proyecto.



FISCALIDAD

Algunas reventas profesionales pueden tener incentivos autonómicos, pero también requisitos estrictos. Si la actividad es habitual, puede tener una naturaleza fiscal y empresarial distinta a la de una venta patrimonial aislada.

EL PROCESO PASO A PASO



ANALIZA LA OPORTUNIDAD

Estudia la zona, el inmueble y el potencial de valor.



COMPRA Y PLANIFICA

Negocia el precio y define el proyecto, presupuesto y el plazo.



REFORMA Y GESTIONA

Ejecuta la obra, controla costes y mantén el calendario.



COMERCIALIZA

Prepara la venta, define la estrategia y difunde en los canales adecuados.



VENDE Y CIERRA

Formaliza la operación y analiza el resultado para futuros proyectos.



GUÍA KOKO DE
FLIPPING INMOBILIARIO

Para comprar, reformar y vender, continúa con la Guía KOKO de Flipping Inmobiliario. No uses reglas importadas como "70% del ARV" sin reconstruir los costes reales de España y de tu comunidad autónoma.

LA FICHA KOKO: UNA OPERACIÓN DEBE PODER RESUMIRSE EN UNA PÁGINA

Antes de reservar, escribe por escrito todas las hipótesis de la operación: precio de compra, costes, alquiler previsto, financiación, plazo, impuestos, salida, etc.

Si tienes que cambiar las hipótesis cada vez que los números no salen, la respuesta probablemente ya está clara.



LAS CAPAS DE LA FICHA



MERCADO

Analiza la zona, la demanda, la oferta y la evolución de precios. Comprueba que encaja con tu estrategia.



COMPRA

Incluye el precio de compra y todos los costes asociados (impuestos, notaría, registro, honorarios, etc.).



ALQUILER

Estima la renta mensual, la ocupación prevista y los ingresos anuales en escenario conservador.



RETORNO

Calcula la rentabilidad bruta y neta, el flujo de caja y el plazo de recuperación de la inversión.



RIESGO

Identifica los principales riesgos: vacancia, impagos, cambios normativos o caída de precios. Valora su impacto y cómo mitigarlos.



ESTRUCTURA

Define cómo se financiará la operación: recursos propios, hipoteca, tipo de interés, plazo y condiciones. Evalúa su sostenibilidad.



SALIDA

Establece el horizonte temporal y la estrategia de salida (venta, cambio de uso, refinanciación, etc.). Estima el valor futuro.



DECISIÓN

Con toda la información, decide: continuar, revisar o descartar. La ficha te ayuda a tener una visión global y objetiva.



CHECKLIST KOKO DE INVERSIÓN

Utiliza el checklist para convertir la ficha en verificaciones concretas y distingue siempre entre datos de fuente, ofertas reales y tus hipótesis.

HAY OPERACIONES QUE SOLO MEJORAN CUANDO BAJA EL PRECIO

Saber decir no también es una decisión de inversión. No todas las oportunidades encajan, y descartar una operación puede proteger tu capital, tu tiempo y tu tranquilidad.

Después de tu análisis, clasifica la vivienda en una de estas tres opciones: encaja con margen, encaja solo a otro precio o no encaja aunque negocies.

Evita inventar una renta futura, eliminar la posible vacancia o asumir una revalorización extraordinaria. Las mejores decisiones se basan en datos realistas, no en deseos.



LAS TRES DECISIONES



ENCAJA

La operación cumple tus criterios, ofrece un margen adecuado y el riesgo es asumible. Puedes avanzar con la negociación y la compra.



SOLO A OTRO PRECIO

La vivienda es interesante, pero solo encaja si el precio baja o cambian algunas condiciones. Mantén el contacto, negocia con datos y define tu precio objetivo máximo.



NO ENCAJA

No cumple tus criterios de rentabilidad, el riesgo es demasiado alto o las condiciones no se pueden mejorar. Es mejor descartarla y seguir buscando otras oportunidades.

TU PROCESO DE DECISIÓN



01 ANALIZA CON DATOS

Revisa todos los aspectos: precio, rentas, costes, riesgos y escenario.



02 CLASIFICA LA OPERACIÓN

Decide si encaja, solo a otro precio o no encaja, según tus criterios.



03 NEGOCIA SI PROCEDE

Si solo encaja a otro precio, plantea una oferta realista y documentada.



04 CIERRA O DESCARTA

Avanza con la compra o descarta la operación sin dudar.



05 SIGUE BUSCANDO

El mercado ofrece más oportunidades. Mantén tus criterios y la disciplina.



ÚLTIMA REGLA

No tienes ninguna obligación de invertir. Mantener la liquidez mientras esperas otra operación que encaje con tus objetivos también es una decisión válida y estratégica.

44 • PASO 14 / 14

DESPUÉS DE COMPRAR, COMPARA LO REAL CON LO QUE HABÍAS PREVISTO

Tu primera inversión debe servir para calcular mejor la segunda. Analizar lo que realmente ha pasado te da experiencia, referencias propias y más seguridad en las siguientes operaciones.

Actualiza la ficha inicial con el precio final de compra, el coste de la reforma, la renta real obtenida, los días hasta el alquiler, los gastos reales, los incidentes, la cuota del préstamo y la fiscalidad final. Cuanta más información acumules, mejores decisiones tomarás en el futuro.



EL SEGUIMIENTO QUE IMPORTA



TRIMESTRAL

Revisa la ocupación, la renta cobrada, los gastos, posibles incidencias y la rentabilidad neta. Detecta desviaciones y aplica ajustes a tiempo.



ANUAL

Cierra el año con todos los datos: ingresos, gastos, fiscalidad, amortización del préstamo y resultado neto. Compara con lo previsto y evalúa el rendimiento real de la inversión.



ANTES DE REINVERTIR

Utiliza lo aprendido para mejorar tus hipótesis, ajustar presupuestos, plazos y rentas objetivo. Cada operación te da referencias propias que reducen el riesgo y aumentan la calidad de tus decisiones.

EL CAMINO CONTINÚA



01 RECOGE LOS DATOS

Reúne toda la información real de la operación.



02 COMPARA PREVISTO VS REAL

Analiza las diferencias y entiende sus causas.



03 EXTRAE APRENDIZAJES

Identifica qué ha funcionado y qué puedes mejorar.



04 ACTUALIZA TU MÉTODO

Refina tus criterios e hipótesis para la próxima inversión.



05 PLANIFICA LA SIGUIENTE

Aplica la experiencia y avanza con mejores números y más seguridad.



CHECKLIST KOKO DE INVERSIÓN

El Checklist KOKO de Inversión te ayuda a guardar las hipótesis, verificaciones y resultados de cada operación, para que cada compra deje un historial de decisiones útil para las siguientes.

CONTINÚA SEGÚN TU SIGUIENTE PASO

UNA INVERSIÓN SE ANALIZA AQUÍ Y SE EJECUTA CON LA GUÍA ADECUADA

El proceso de inversión no es un recorrido que tengas que repetir en cada documento. Cuando una fase cambie de objetivo, accede a la guía o recurso KOKO que la desarrolla en detalle y continúa desde allí con información específica, práctica y actualizada.



LAS GUÍAS Y RECURSOS KOKO A TU ALCANCE



GUÍA KOKO PARA COMPRAR UNA VIVIENDA

Te acompaña en todo el proceso de compra, desde el análisis inicial hasta la firma, con criterios claros y prácticos.



GUÍA KOKO PARA PONER TU VIVIENDA EN ALQUILER

Te explica cómo preparar, promocionar y gestionar el alquiler de tu vivienda de forma segura y rentable.



GUÍA KOKO PARA REFORMAR UNA VIVIENDA

Te ayuda a planificar la reforma, controlar costes y coordinar los trabajos para mejorar el valor de tu inmueble.



GUÍA KOKO DE FLIPPING INMOBILIARIO

Te muestra cómo identificar oportunidades, calcular la rentabilidad y ejecutar un proyecto de compraventa con valor añadido.



KOKO DATA

Accede a datos de mercado, precios, rentabilidades y análisis actualizados para tomar decisiones con más información.



CALCULADORAS KOKO

Utiliza herramientas prácticas para calcular costes, rentabilidad, impuestos y otros escenarios de tu inversión.



DOCUMENTOS KOKO

Consulta y descarga modelos, plantillas y documentos útiles para tus operaciones inmobiliarias.



CHECKLIST KOKO DE INVERSIÓN

Revisa paso a paso todo lo que necesitas tener en cuenta en cada fase para no dejarte nada importante.



**UN MISMO OBJETIVO:
QUE TOMES MEJORES
DECISIONES**

Explora la guía o recurso que necesites según tu siguiente paso. Toda la serie KOKO está conectada para acompañarte en cada fase de tu estrategia inmobiliaria.

46 • FUENTES Y ALCANCE

BASE LEGAL, FISCAL Y FINANCIERA DE ESTA GUÍA

Esta guía resume las principales normas y criterios generales vigentes a fecha de **25/08/2026**. En cada operación, revisa siempre la norma aplicable, el territorio y el producto financiero concreto, ya que pueden existir cambios o particularidades que afecten a tu caso.



LAS FUENTES DE ESTA GUÍA



01

Agencia Tributaria • IRPF

Información sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, deducciones, ganancias y pérdidas patrimoniales y criterios de aplicación.



02

Agencia Tributaria • Impuesto sobre Sociedades

Normativa, consultas y criterios sobre el Impuesto sobre Sociedades, aplicable a personas jurídicas y otras entidades.



03

Ley 29/1994 y Ley 12/2023

Ley 29/1994, de Arrendamientos Urbanos (LAU), y Ley 12/2023, por el derecho a la vivienda, con sus modificaciones y desarrollo reglamentario.



04

Comunidad de Madrid

Normativa autonómica, beneficios fiscales y programas de vivienda de la Comunidad de Madrid.



05

Junta de Andalucía / BOE

Normativa autonómica de la Junta de Andalucía y disposiciones de ámbito estatal publicadas en el Boletín Oficial del Estado (BOE).



06

Banco de España

Información sobre financiación, préstamos hipotecarios, estadísticas, circulares y advertencias al cliente bancario.



07

Dirección General del Catastro

Datos catastrales, valoración, referencias, usos, superficie y otra información sobre bienes inmuebles.



08

INE / MIVAU • SERPAVI

Estadísticas del Instituto Nacional de Estadística (INE) y del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MIVAU), incluido el Sistema Estatal de Referencia de Precios de Alquiler de Vivienda (SERPAVI).



INFORMACIÓN
ACTUALIZADA
Y VERIFICABLE

Esta guía tiene carácter divulgativo y no sustituye el asesoramiento profesional. Revisa siempre la normativa vigente y las condiciones específicas de cada operación.

47 • ALCANCE Y ACTUALIZACIÓN

LO QUE DEBES VOLVER A COMPROBAR ANTES DE INVERTIR

Una buena guía te da método y criterios, pero no puede congelar una norma que cambia, una oferta bancaria que se actualiza o un mercado que evoluciona. Antes de comprometer tu dinero, revisa los aspectos clave con información actualizada y, si es necesario, con asesoramiento profesional.



LOS PUNTOS CLAVE A REVISAR



FISCALIDAD AUTÓNOMICA

Las bonificaciones, tipos impositivos y requisitos pueden variar entre comunidades y cambiar con el tiempo. Antes de invertir, confirma la normativa vigente en tu comunidad autónoma y cómo te aplica según tu situación.



ALQUILER Y ZONAS TENSIONADAS

La normativa sobre vivienda en alquiler, los límites de renta y la declaración de zonas tensionadas pueden cambiar y afectar a la rentabilidad. Revisa si el inmueble está en una zona tensionada y qué obligaciones y limitaciones se aplican en cada momento.



FINANCIACIÓN

Las condiciones de los préstamos (tipos de interés, plazos, vinculaciones o porcentaje de financiación) varían con el tiempo y entre entidades. Antes de decidir, compara ofertas actualizadas y comprueba que las condiciones reales se ajustan a tu operación.



OTRAS FORMAS DE ALQUILER

Además del alquiler de larga estancia, existen otras modalidades como el alquiler de temporada o el alquiler por habitaciones, con normativas, requisitos y fiscalidad específicos. Analiza si son viables en tu caso y qué condiciones debes cumplir en tu comunidad y municipio.



REGLA KOKO

Si una ventaja fiscal, una renta máxima o una financiación específica es esencial para que la operación funcione, debe verificarse antes de comprometer dinero y no tratarse como una hipótesis menor.

48 • CIERRE

UNA BUENA INVERSIÓN NO NECESITA QUE TODO SALGA PERFECTO

La vivienda adecuada no es la que promete el mayor porcentaje, sino la que entiendes, puedes financiar y gestionar, y que sigue teniendo sentido después de costes, tiempo y riesgo. Invertir en vivienda es un proyecto de medio y largo plazo, y cada paso bien analizado te acerca a tus objetivos.



REGLA KOKO



Compra con datos, calcula con todos los costes y deja margen para equivocarte. Una operación robusta no depende de acertar en todas las previsiones.

SIGUIENTE PASO

Esta guía es solo el principio. Según tu situación y tus objetivos, puedes continuar con:



COMPRAR

Encuentra la vivienda adecuada y toma la mejor decisión de compra.



REFORMAR

Convierte una vivienda en una oportunidad de mayor valor.



ALQUILAR

Genera ingresos estables y construye patrimonio a largo plazo.



FLIPPING

Compra, reforma y vende para crear valor y aprovechar oportunidades.



GRACIAS POR
FORMAR PARTE
DE KOKO

Más conocimiento. Mejores decisiones. Más viviendas. Seguimos contigo en cada paso del camino.

Una vivienda mejor es un futuro mejor.