valor y criterio

SERVICIO 02 / TASACIÓN + ASESORAMIENTO

# Análisis de la operación inmobiliaria.

Compra, alquiler y venta.
Zona, escenarios, gastos y financiación.

| | |
|---|---|
| INMUEBLE | Vivienda de 82 m² útiles y garaje |
| UBICACIÓN | Calle Modelo 24, Madrid |
| HORIZONTE | Cinco años; alternativa de venta inmediata |
| FECHA / EXPEDIENTE | 07.11.2026 / OP-0002/2026-V01 |

**Sobre esta muestra**
Los datos del inmueble, la zona, los alquileres, los importes, los plazos y los escenarios de esta muestra son ilustrativos. No corresponden a una operación real ni a ofertas de financiación. Las hipótesis financieras y fiscales se indican en cada análisis.

# El precio no lo explica todo.

| COMPRA ANALIZADA | RENTABILIDAD BRUTA | CAJA CON HIPOTECA |
|---|---|---|
| **550.000 €** | **4,85 %** | **-212 €/mes** |
| vivienda y garaje | sobre precio de compra | antes de impuestos personales |

## Una compra razonable; un alquiler con margen estrecho.

El precio analizado está un 4,57 % por debajo de la referencia del informe técnico. Ese contraste no elimina los gastos de entrada ni convierte la diferencia en beneficio disponible.

El alquiler cubre los gastos operativos, pero no todas las cuotas de la hipoteca del escenario base. La decisión exige capacidad para aportar caja y no depender de una futura subida de precios.

| Si quieres… | Lectura de la operación |
|---|---|
| Comprar para vivir | Contrastar precio, liquidez de entrada y esfuerzo familiar. El uso propio no genera la renta de este modelo. |
| Comprar para alquilar | Revisar precio, renta efectiva y nivel de deuda. La caja base es negativa con financiación del 70 %. |
| Vender | Comparar el dinero neto de cada oferta y el coste de esperar; no solo el precio anunciado. |

## La recomendación

Avanzar solo tras verificar renta alcanzable, documentación y condiciones financieras. Para un objetivo de caja mensual positiva, ajustar el precio o la aportación propia antes de comprometer la operación.

# Qué decisión estamos analizando.

| Dato de partida | Criterio del análisis |
|---|---|
| Activo | Vivienda de 82 m² útiles con ascensor y garaje; misma base de la muestra de tasación. |
| Referencia técnica | 576.315,20 €; informe EXP-0002/2026-V01, fecha 23.09.2026. |
| Operación de compra | Segunda mano, precio 550.000 €; persona física; sin beneficios fiscales aplicados. |
| Explotación | Alquiler residencial ordinario, vivienda y garaje; sin alquiler turístico ni por habitaciones. |
| Financiación | 70 % del precio; TIN fijo del 3,25 %; 25 años. No es una propuesta bancaria. |
| Horizonte | Cinco años; rentas y costes constantes. Revalorización nominal, sin actualización automática. |
| Venta del propietario | Alternativa independiente: deuda actual de 200.000 €. No se mezcla con la deuda de la compra. |

## Dónde encontrar cada análisis


| Bloque | Páginas |
|---|---|
| Precio, zona, servicios y planeamiento | 04 - 06 |
| Alquileres, inversión y explotación | 07 - 09 |
| Hipoteca, caja y umbrales | 10 - 12 |
| Revalorización y salida de la inversión | 13 - 14 |
| Venta, alternativas y sensibilidad | 15 - 17 |
| Opinión y plan de acción | 18 |


Los presupuestos se expresan con el desembolso previsto, incluidos impuestos indirectos cuando se contemplan. Los honorarios del servicio contratado se incorporarían al presupuesto real; no se inventa aquí una tarifa comercial.

# Tasación, precio y coste total.

| Concepto | Importe | Qué representa |
|---|---|---|
| Precio anunciado | 585.000 € | Pretensión inicial del vendedor. |
| Referencia técnica | 576.315,20 € | Conclusión del informe de tasación. |
| Precio de compra analizado | 550.000 € | Hipótesis de acuerdo, no oferta aceptada. |
| Coste de adquisición y puesta a punto | 597.500 € | Compra, tributos y partidas de entrada; pág. 08. |

## Tres cifras, tres usos

El descuento respecto al anuncio es del 5,98 %. La diferencia frente al valor técnico es de 26.315,20 €. Ninguna de las dos cifras es una rentabilidad: el capital invertido incluye gastos.

El coste total supera la referencia técnica en 21.184,80 €. Una reventa inmediata al valor de tasación no cubriría necesariamente la entrada y los costes de salida.

## Precio compatible con un objetivo de renta

Con 19.965,40 € anuales disponibles antes de deuda e impuestos personales, una rentabilidad del 4 % sobre coste total exige un coste máximo de 499.135,00 €.

Manteniendo el ITP al 6 % y las demás partidas de entrada, el precio compatible sería aproximadamente 457.203 €. Es un umbral del modelo, sujeto a que renta, estado y gastos se sostengan; no una oferta recomendada sin más comprobaciones.

El valor técnico y la rentabilidad de la inversión responden a preguntas distintas.

# Qué puede sostener la demanda.

Se analiza un entorno residencial urbano consolidado. La lectura combina accesibilidad, vida cotidiana, oferta competidora y fricciones del inmueble; el código postal no sustituye el análisis de la microzona.

| Factor del caso | Dato de trabajo | Lectura para compra o alquiler |
|---|---|---|
| Transporte | Estación a 8 min a pie; centro de empleo a 35 min | Puede ampliar demanda; comprobar recorrido y frecuencia. |
| Servicios diarios | Comercio a 5 min; centro de salud a 12 min | Favorece uso cotidiano; contraste a pie y en horario habitual. |
| Educación y zonas verdes | Equipamientos a 10 min | Atractivo para hogares; contrastar acceso y ruido. |
| Edificio | Ascensor, garaje y conservación buena | Posición favorable frente a oferta sin ascensor; revisar comunidad y derramas. |
| Fricciones | Tráfico en eje cercano; orientación y planta | Visita en distintas franjas; no compensar ruido solo con una media de zona. |

## Lectura del profesional

El activo se orienta a demanda residencial estable, no a una tesis turística. El garaje se contrasta por separado para evitar atribuir a la vivienda una renta que procede del anejo.

## Qué información cerraría el análisis

Inventario de oferta activa y retirada, renta efectivamente pactada cuando sea accesible, tiempos de comercialización y comprobación de servicios. Sin esa evidencia no se asigna una prima automática por zona.

# Planeamiento: del anuncio al efecto.

| Cuestión | Situación usada en el modelo | Evidencia que se incorpora al encargo |
|---|---|---|
| Uso y régimen del inmueble | Uso residencial como hipótesis; sin cambio de uso | Instrumento y ficha aplicable; protección y condiciones del edificio. |
| Obras o nueva oferta próxima | No se atribuye una plusvalía por proyectos | Planeamiento aprobado, estado de gestión, ejecución y calendario. |
| Infraestructura anunciada | Impacto económico cero en el escenario base | Administración promotora, financiación y ejecución verificable. |
| Reforma de la vivienda | 12.000 € para puesta a punto; sin ampliar superficie | Alcance, presupuesto, trámites y afección a elementos comunes. |
| Afecciones y protección | No se presuponen ausentes | Consulta municipal y documentación específica del inmueble. |

## Cómo se traduce en inversión

Una mejora ejecutada de accesibilidad puede cambiar demanda y competencia. Un proyecto sin fecha o financiación puede demorarse y generar ruido u obras antes de producir beneficios. Se separa el estado administrativo de su posible efecto económico.

Los escenarios de la pág. 13 son sensibilidades de precio. No se presentan como consecuencia de un plan municipal concreto.

## Apercibimiento

El visor y la documentación de planeamiento orientan el análisis. Las condiciones de la parcela, las autorizaciones y la legalidad del inmueble requieren su contraste específico; este apartado no sustituye un certificado urbanístico ni una revisión jurídica.

# Una renta apoyada en referencias.

| Ref. | m² útiles | Oferta / mes | Ajuste | Lectura comparada |
|---|---|---|---|---|
| A01 | 77 | 1.950 € | 1,02 | Ascensor; conservación buena; sin garaje |
| A02 | 80 | 2.050 € | 1,0 | Segunda planta; calidades similares; sin garaje |
| A03 | 84 | 2.200 € | 0,98 | Mejor orientación; ascensor; sin garaje |
| A04 | 87 | 2.250 € | 1,0 | Mayor tamaño; estado similar; sin garaje |

Fichas A01 a A04; fecha de trabajo 07.11.2026. Todas las referencias excluyen garaje y usan superficie útil. Son rentas de oferta, no contratos cerrados.

## Del anuncio a la renta adoptada

Se normaliza cada renta por su superficie y por su diferencia de estado u orientación. La media ajustada, aplicada a 82 m², es 2.111,19 € al mes. Se adopta 2.100 € para vivienda, con un redondeo prudente inferior a esa referencia.

El garaje aporta 125 € al mes: tres referencias específicas de 115, 125 y 135 € mensuales. Renta conjunta: **2.225 € al mes**.

| Escenario de alquiler | Renta mensual conjunta | Ocupación presupuestada |
|---|---|---|
| Menor renta / más vacancia | 2.000 € | 90 % |
| Base | 2.225 € | 95 % |
| Mayor renta / menor vacancia | 2.450 € | 97 % |

La renta finalmente viable depende del contrato, la demanda y el régimen aplicable. No se monetiza una renta turística o un incremento contractual no comprobado.

# Cuánto capital exige la compra.

| Partida | Importe | Base del presupuesto |
|---|---|---|
| Precio de vivienda y garaje | 550.000 € | Desembolso de adquisición. |
| ITP presupuestado | 33.000 € | 6 % sobre 550.000 €; base del supuesto. |
| Notaría | 1.000 € | Previsión de compraventa. |
| Registro | 650 € | Previsión de inscripción. |
| Gestión documental | 400 € | Partida elegida en el supuesto. |
| Tasación para financiación | 450 € | Previsión si la entidad la exige; distinta del asesoramiento. |
| Puesta a punto | 12.000 € | Presupuesto de trabajos, impuestos incluidos. |
| Inversión total | 597.500 € | Sin sumar dos veces la entrada del préstamo. |
| Reserva de liquidez | 6.000 € | Caja retenida; no es gasto consumido. |

## Tratamiento fiscal del caso

Segunda mano en Madrid: se modela el tipo general de ITP del 6 %, sin reducciones. Se supone que no existe una base fiscal superior al precio; antes de cerrar se contrasta el valor de referencia y la base aplicable.

Obra nueva, otro territorio o beneficios fiscales requieren otro cálculo. No se suman IVA y AJD de una primera entrega a este supuesto de segunda mano.

Las partidas son presupuestos de desembolso, no aranceles, ofertas de terceros o precios de nuestros servicios.

# De la renta bruta al dinero disponible.

| Concepto anual | Cálculo | Importe |
|---|---|---|
| Renta potencial | 2.225 € × 12 | 26.700,00 € |
| Vacancia / merma de cobro | 5 % de renta potencial | -1.335,00 € |
| Ingresos efectivos | 95 % de renta potencial | 25.365,00 € |
| Comunidad | Presupuesto anual | -1.200,00 € |
| IBI | Presupuesto anual | -650,00 € |
| Seguro | Presupuesto anual | -300,00 € |
| Mantenimiento ordinario | 5 % de renta potencial | -1.335,00 € |
| Gestión del alquiler | 4 % de ingresos efectivos | -1.014,60 € |
| Resultado operativo (NOI) | Antes de deuda e impuestos personales | 20.865,40 € |
| Reserva de reposiciones | Dotación separada; no gasto fiscal automático | -900,00 € |
| Disponible antes de deuda | NOI menos reserva de reposiciones | 19.965,40 € |

## Qué rentabilidad se está midiendo

Bruta sobre precio: 4,85 %. Operativa sobre inversión total: 3,49 %. Tras reserva de reposiciones, antes de deuda y fiscalidad personal: 3,34 %.

Vacancia agrupa pérdida esperada de cobro; no se duplica como otro impago base. La dotación de reposiciones se supone consumida cada año, por separado del mantenimiento ordinario; no se acumula como caja recuperable al salir. Consumos a cargo del ocupante. Derramas extraordinarias se prueban en sensibilidad.

# La cuota cambia la operación.

PRÉSTAMO
**385.000 €**
70 % del precio

CUOTA MENSUAL
**1.876,17 €**
TIN 3,25 % / 25 años

APORTACIÓN INICIAL
**218.500 €**
costes y reserva incluidos

| Destino del capital propio | Importe |
|---|---|
| Precio no financiado (30 %) | 165.000 € |
| Gastos y puesta a punto | 47.500 € |
| Reserva de caja | 6.000 € |
| Total aportación inicial | 218.500 € |

## Sensibilidad al TIN, manteniendo plazo y capital

| TIN fijo | Cuota mensual | Pago anual |
|---|---|---|
| 2,50 % | 1.727,17 € | 20.726,09 € |
| 3,25 % | 1.876,17 € | 22.514,01 € |
| 4,50 % | 2.139,96 € | 25.679,46 € |

Sistema francés, pagos mensuales, sin carencia. Los tipos son supuestos constantes, no previsiones ni ofertas. El TIN no es la TAE; esta exige incorporar comisiones y gastos según el contrato.

No se presupuestan comisión de apertura ni productos vinculados. Si existen, se añaden a la caja y al coste efectivo. La financiación final depende de la entidad, la solvencia y la garantía.

# Cuota, intereses y deuda pendiente.

| Año | Cuotas | Intereses | Amortización | Deuda al cierre |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 22.514,01 € | 12.362,17 € | 10.151,84 € | 374.848,16 € |
| 2 | 22.514,01 € | 12.027,27 € | 10.486,74 € | 364.361,42 € |
| 3 | 22.514,01 € | 11.681,33 € | 10.832,68 € | 353.528,74 € |
| 4 | 22.514,01 € | 11.323,98 € | 11.190,03 € | 342.338,71 € |
| 5 | 22.514,01 € | 10.954,83 € | 11.559,18 € | 330.779,53 € |
| 10 | 22.514,01 € | 8.918,22 € | 13.595,79 € | 267.005,96 € |
| 25 | 22.514,01 € | 391,38 € | 22.122,63 € | 0,00 € |

Filas seleccionadas; cada fila representa solo ese año. Se calcula sin redondeos intermedios y se muestra con dos decimales.

## La amortización no es un beneficio cobrado

En cinco años se amortizan 54.220,47 €. Ese capital reduce la deuda de salida, pero ya forma parte de las cuotas pagadas; no se suma otra vez al flujo de caja ni al beneficio de venta.

## Si la compra es para vivir

Con ingresos netos familiares de 5.500 € al mes y otras deudas de 250 €, las cuotas totales representarían el 38,66 %. Es una medición del caso, no una regla de aprobación bancaria.

A la cuota se añaden comunidad, IBI, seguro, mantenimiento y necesidades del hogar. El alquiler potencial de la pág. 07 no se considera ingreso si se ocupa la vivienda.

Un plazo de 30 años al mismo TIN reduce la cuota a 1.675,54 €, pero eleva los intereses totales si se mantiene hasta vencimiento.

# ¿El alquiler paga la hipoteca?

| Puente anual de caja | Importe |
|---|---|
| Disponible tras gastos y reserva de reposiciones | 19.965,40 € |
| Cuotas del préstamo | -22.514,01 € |
| Caja antes de impuestos personales | -2.548,61 € |
| Provisión presupuestaria para tributación del alquiler | -2.400,00 € |
| Caja tras esa provisión | -4.948,61 € |

La provisión de 2.400 € es una reserva de planificación, no un IRPF calculado. El impuesto depende del contribuyente, gastos fiscalmente deducibles, amortizaciones y régimen del alquiler. No se deduce toda la cuota como gasto fiscal.

## Qué hace falta para cubrir las cuotas

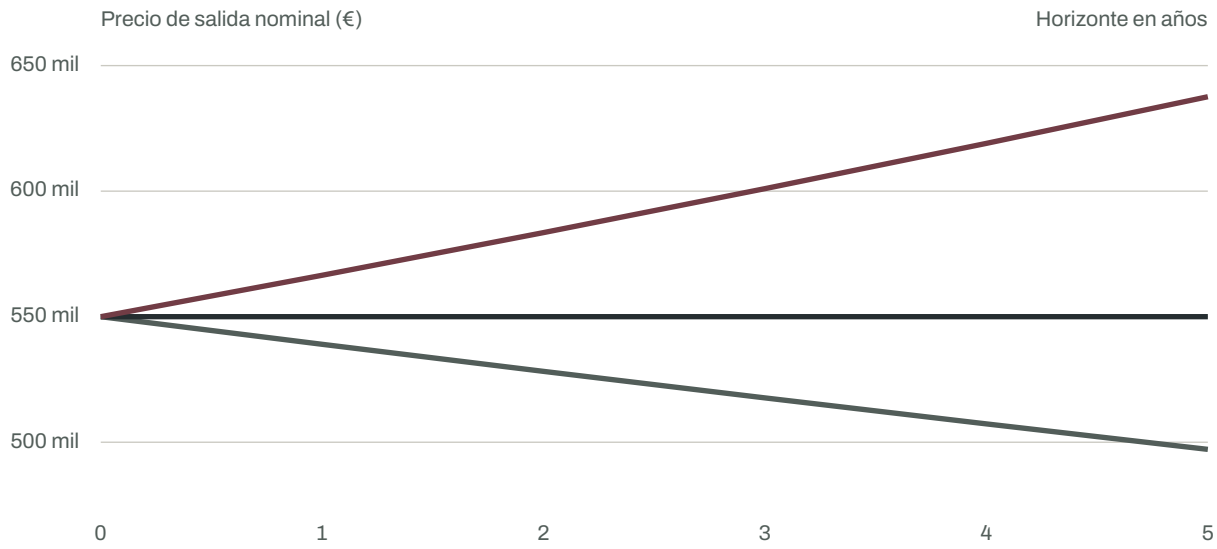
Con los costes y la ocupación base, la renta conjunta de equilibrio antes de impuestos personales sería **2.471,39 € al mes**. La renta adoptada es 2.225 €.

La deuda máxima compatible con caja cero, a 25 años y TIN 3,25 %, sería 341.418 €, equivalente al 62,08 % del precio.

## Liquidez para sostener el escenario

La reserva inicial de 6.000 € cubriría aproximadamente 14,5 meses del déficit modelado tras provisión, sin atender una derrama extraordinaria. Conviene dimensionar la reserva con las necesidades personales, no agotarla en la compra.

# Tres trayectorias, no una promesa.




| Escenario | Variación anual | Precio año 5 | Cambio acumulado |
|---|---|---|---|
| Defensivo | -2,00 % | 497.156 € | -9,61 % |
| Estable | 0,00 % | 550.000 € | 0,00 % |
| Expansivo | 3,00 % | 637.601 € | 15,93 % |

## Qué estamos proyectando

El punto de partida es el precio de compra de 550.000 €, no la referencia técnica. Así no se convierte la diferencia inicial frente a la tasación en una ganancia asegurada. Se aplica capitalización compuesta durante cinco años.

Los escenarios no tienen probabilidades asignadas. Renta, ocupación y gastos permanecen constantes para aislar el efecto del precio de salida; no son un pronóstico del barrio.

## Qué podría cambiar la trayectoria

Tipos de interés, capacidad de compra, oferta nueva, conservación del edificio y accesibilidad. Una infraestructura sin ejecución acreditada no justifica por sí sola el escenario expansivo.

Importes nominales: no se descuenta inflación. El precio de venta es anterior a gastos e impuestos de salida.

# Cuánto se recupera al vender.

| Concepto | Defensivo | Estable | Expansivo |
|---|---|---|---|
| Precio de venta | 497.156 € | 550.000 € | 637.601 € |
| Coste de venta (3 %) | -14.915 € | -16.500 € | -19.128 € |
| Deuda pendiente | -330.780 € | -330.780 € | -330.780 € |
| Reserva inicial liberada | 6.000 € | 6.000 € | 6.000 € |
| Caja de salida antes de tributos | 157.462 € | 208.720 € | 293.693 € |
| TIR antes de tributos personales | -7,68 % | -2,10 % | 5,05 % |
| TIR tras provisiones presupuestarias | -11,48 % | -5,19 % | 2,62 % |

## Cómo se obtiene la rentabilidad

Desembolso inicial: 218.500 €. Años 1 a 5: caja anual de -2.548,61 €, antes de impuestos personales. Al final del año 5 se añade el cobro de venta neto de coste comercial y deuda, y se libera la reserva de 6.000 €.

La segunda TIR resta 2.400 € cada año y 19.000 € al vender: 4.000 € para plusvalía municipal y 15.000 € para tributación de la ganancia. Son provisiones elegidas, no liquidaciones ni tipos efectivos. La TIR se recalculará con la fiscalidad real.

## Lectura del resultado

Una mayor venta final puede compensar aportaciones de caja negativas, pero traslada la dependencia al mercado futuro. La TIR anualiza todos los cobros y pagos; no equivale a la rentabilidad del alquiler.

El coste de venta del 3 % incluye los impuestos indirectos presupuestados de ese gasto; no anuncia un servicio de intermediación de Valor y Criterio.

# La oferta se compara por su neto.

Lectura independiente para quien ya es propietario. Se parte de una deuda pendiente de 200.000 €, gastos comerciales del 3 % y otros gastos de 1.000 €. No es el préstamo de la compra analizada en las páginas anteriores.

| Precio de venta | Gastos de salida | Caja tras deuda | Caja tras provisiones |
|---|---|---|---|
| 540.000 € | 17.200 € | 322.800 € | 296.800 € |
| 560.000 € | 17.800 € | 342.200 € | 316.200 € |
| 580.000 € | 18.400 € | 361.600 € | 335.600 € |

Última columna: resta 4.000 € de provisión municipal y 22.000 € de provisión por tributación de la ganancia. Se mantienen constantes solo para comparar; no sustituyen el cálculo fiscal de cada precio.

## Beneficio y dinero disponible no son lo mismo

Si el coste histórico de compra y mejoras fue de 450.000 €, vender por 560.000 € deja un saldo económico de 92.200 € antes de tributos. No se resta la deuda de ese saldo como si fuera un gasto de adquisición.

La caja disponible sí descuenta la cancelación del préstamo. La ganancia fiscal exige reconstruir los valores de adquisición y transmisión, los gastos admisibles, las mejoras y, si procede, amortizaciones.

## Datos que pueden cambiar el neto

Comisión efectiva e impuestos indirectos, cancelación registral y financiera, titularidad y residencia fiscal, exenciones y plusvalía municipal. Revisar cada partida antes de aceptar una oferta.

# Poner precio a la espera.

| Alternativa | Supuesto | Lectura económica |
|---|---|---|
| Aceptar ahora | Oferta de 555.000 € | Base para comparar el cobro disponible y la certidumbre del cierre. |
| Esperar seis meses | Objetivo 575.000 €; coste de espera 550 €/mes | Mejora neta de coste comercial y espera: 16.100 €, antes del cambio fiscal. |
| Alquilar y conservar | Renta conjunta 2.225 €/mes | Disponible tras gastos y reposiciones: 19.965,40 € al año, antes de la deuda actual y tributos. |

## El precio mínimo que compensa esperar

Con coste comercial del 3 %, seis meses a 550 € exigen al menos 3.402 € adicionales de precio para igualar vender hoy. El umbral sería 558.402 €, antes del efecto fiscal y del riesgo de no cerrar.

Los 550 € mensuales representan costes de mantenimiento y financiación de la espera, sin amortización de capital. La expectativa de 575.000 € es un objetivo de trabajo, no un precio garantizado.

## Si se conserva para alquilar

Sobre un valor de salida actual de 560.000 €, el disponible anual equivale al 3,57 % antes de deuda y fiscalidad. Para comparar con vender hay que añadir la cuota real del préstamo existente, la inversión pendiente y el destino alternativo del capital.

No se reutiliza la hipoteca de compra de 385.000 € para calcular la caja de un propietario cuya deuda actual es distinta.

# Qué puede romper el escenario.

Caja mensual antes de impuestos personales, tras gastos y reserva de reposiciones. La tabla combina renta, ocupación y TIN; conserva el capital y el plazo de la financiación.

| Renta / mes | Ocupación | TIN 2,50 % | TIN 3,25 % | TIN 4,50 % |
|---|---|---|---|---|
| 2.000 € | 90,00 % | -353 € | -502 € | -766 € |
| 2.225 € | 95,00 % | -63 € | -212 € | -476 € |
| 2.450 € | 97,00 % | 178 € | 29 € | -235 € |

## Impactos que conviene presupuestar

| Incidencia | Efecto directo en caja | Respuesta posible |
|---|---|---|
| Derrama de 8.000 € | Salida puntual adicional; no cubierta por la reserva inicial | Actas, estado del edificio y provisión específica. |
| Reforma +20 % | 2.400 € más de inversión inicial | Presupuesto cerrado y contingencia. |
| Menor ocupación o cobro | Impacto modelado en la tabla | No duplicar pérdidas; revisar demanda y solvencia. |
| Proyecto urbanístico retrasado | Sin prima de revalorización en el caso base | No basar la compra en una promesa futura. |

Los tipos de la tabla son escenarios completos de préstamo fijo. No representan revisiones de una hipoteca variable ya contratada. El estrés de renta no cambia automáticamente el valor técnico del inmueble.

# La decisión y sus condiciones.

## Compra para inversión

El precio analizado es inferior a la referencia técnica, pero el coste de entrada absorbe ese margen. La rentabilidad de alquiler resulta ajustada con la deuda prevista. No calificaría la operación como una oportunidad de caja positiva en el escenario base.

Si el objetivo es renta periódica, negociaría a partir del umbral de rentabilidad, revisaría la renta alcanzable y reduciría deuda. Si se acepta una tesis patrimonial a largo plazo, deben asumirse aportaciones periódicas sin depender del escenario expansivo.

## Venta

Priorizaría ofertas comparadas por su neto, condiciones y probabilidad de cierre. Mantendría un precio de salida razonado y una fecha de revisión; esperar solo se justifica si el incremento esperado compensa costes y riesgo.

| Antes de comprometerse | Qué debe quedar resuelto |
|---|---|
| Inmueble y edificio | Título, anejos, superficies, actas y derramas; estado de instalaciones según alcance. |
| Mercado y urbanismo | Rentas contrastadas, oferta competidora y afecciones documentadas. |
| Finanzas y fiscalidad | Financiación personalizada, presupuesto completo y revisión tributaria. |
| Decisión final | Objetivo, horizonte, precio límite, liquidez mínima y tolerancia al riesgo. |

El informe de análisis acompaña a la tasación técnica. El asesoramiento se recoge por escrito; puede añadirse una videollamada explicativa con el suplemento acordado.