

Esmeralda Gómez López

Todo lo que debes saber
y hacer para generar
un patrimonio que te
permita vivir con holgura



CONSTRUYE LADRILLO A LADRILLO
TU ESTABILIDAD FINANCIERA

DEUSTO

La biblia de la inversión inmobiliaria

Construye ladrillo a ladrillo tu estabilidad
financiera

ESMERALDA GÓMEZ LÓPEZ



EDICIONES DEUSTO

© Esmeralda Gómez López, 2023

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2023

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Primera edición: marzo de 2023

Depósito legal: B. 2048-2023

ISBN: 978-84-234-3534-0

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Romanyà Valls, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.

La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías.

Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Introducción	13
Capítulo 1. ¿Quién eres tú?	25
1.1. Visualización de metas	26
1.2. Escala valorativa subjetiva	28
Capítulo 2. Las instituciones que permiten que inviertas en vivienda: el dinero, el derecho, el ahorro, los intercambios libres y la propiedad privada	32
2.1. ¿Qué son las instituciones?	33
2.2. Intercambios libres	33
2.3. Dinero	34
2.4. Propiedad privada	35
2.5. Ahorro	36
2.6. Derecho	39
Capítulo 3. La salud financiera	42
3.1. El contexto afecta a tu salud financiera	43
3.2. La salud financiera como un proceso	44
3.3. La ratio de productividad	46
3.4. Inflación y deflación	50
Capítulo 4. La inversión inmobiliaria	54
4.1. Radiografía del inversor inmobiliario	56
4.2. Dónde invertir	57
4.3. Las políticas públicas: la regulación del precio del alquiler	60

Capítulo 5. Tipos de inversión inmobiliaria	65
5.1. Alquiler	67
5.2. <i>Crowdfunding</i> inmobiliario.....	71
5.3. <i>Flipping</i> inmobiliario.....	72
5.4. Las SOCIMI.....	73
5.5. Nuda propiedad.....	75
Capítulo 6. Cómo estimar el valor real de una propiedad. ...	77
6.1. Precio de publicación	80
6.2. Valor de tasación de tasadora oficial	80
6.3. Valor de tasación gratuito de portales inmobiliarios online	80
6.4. Precio de transmisión o compraventa	81
6.5. Valor catastral	81
6.6. Valor de referencia	81
Capítulo 7. Destrezas de inversor	84
7.1. Flujo de caja, o <i>cash flow</i>	85
7.2. Rentabilidad inmobiliaria	89
7.3. ROI y ROE inmobiliarios.....	91
7.4. <i>Payback</i> , o plazo de recuperación.....	95
7.5. Reclamaciones.....	96
7.6. Matemáticas, la sensibilidad de los números	100
7.7. La simulación como herramienta.....	115
7.8. Contactos con personas: trabaja la confianza en algunas relaciones, y también la desconfianza para detectar a los estafadores	116
7.9. La intuición	122
Capítulo 8. Modalidades de transmisión de dinero en la inversión	124
8.1. Efectivo	124
8.2. Transferencia bancaria.....	125
8.3. Transferencia OMF.....	127
8.4. Cheque	127
Capítulo 9. Documentación antes de comprar una propiedad.....	129
9.1. Título de propiedad.....	130
9.2. Identificación del propietario y del adquirente.....	130
9.3. Certificado de deuda cero en la administración del inmueble	131
9.4. La inspección técnica de edificios (ITE)	131

9.5. Información registral	132
9.6. Nota simple	133
9.7. Información del Ayuntamiento	134
9.8. Otra documentación	134
Capítulo 10. El flujo	135
10.1. Tipo de inversión y objetivo	136
10.2. Análisis de tu economía	136
10.3. Análisis de la financiación previo a empezar la búsqueda	137
10.4. Análisis del momento del ciclo inmobiliario	137
10.5. La selección de la zona	140
10.6. El análisis del perfil del futuro cliente	141
10.7. La búsqueda de bienes inmuebles	142
10.8. Estresar el modelo	145
10.9. Recabar toda la información previa a la propuesta ..	147
10.10. La propuesta	151
10.11. La reserva mediante contrato de arras	153
10.12. La formalización de la hipoteca	157
10.13. El examen o acta notarial antes de la firma	159
10.14. La firma	160
10.15. El pago de impuestos y gastos	163
10.16. La inscripción en el Registro de la Propiedad	163
Capítulo 11. El tipo de interés	164
11.1. Tipo de interés fijo	170
11.2. Tipo de interés variable	171
11.3. Tipo de interés mixto	171
11.4. ¿Tipo fijo, variable o mixto?	174
11.5. Tipos de interés nominal y efectivo y tasa anual equivalente	176
Capítulo 12. La financiación	178
12.1. Porcentaje de financiación, o <i>loan to value</i> (LTV), de distintos tipos de bienes inmuebles	179
12.2. <i>Scoring</i> , o puntuación como demandante de financiación	180
12.3. Préstamo hipotecario	186
12.4. Sistema de amortización francés	187
12.5. Sistema de amortización alemán	191
12.6. Sistema de amortización norteamericano	192

12.7. Negocia tu financiación	193
12.8. El levantamiento de una hipoteca	193
12.9. La figura del bróker hipotecario	195
12.10. Préstamo personal	197
12.11. Pago al contado	198
12.12. Subrogación de préstamo al vendedor	200
12.13. Pignoración de activos como complemento de garantía hipotecaria	201
12.14. Socios	202
12.15. Contrato de préstamo participativo	202
Capítulo 13. Amortizar deuda	204
13.1. Amortización total	205
13.2. Amortización parcial	206
13.3. El momento de la amortización	212
13.4. Analiza la fiscalidad	215
13.5. Cómo elegir el préstamo a amortizar	215
Capítulo 14. Soluciones frente a la imposibilidad de pagar la hipoteca	219
14.1. Gestión del flujo de caja propio	220
14.2. Negociación con el prestamista	221
14.3. Acogimiento al Código de Buenas Prácticas	221
14.4. Venta de activos	223
14.5. Solicitud de dación en pago	225
Capítulo 15. Contratos	226
15.1. Contrato de reserva mediante arras o señal	226
15.2. Contrato con pago del precio a plazos	227
15.3. Contrato de vivienda sobre plano	228
15.4. Contrato con garantía hipotecaria	228
15.5. Contratos de alquiler	229
Capítulo 16. Riesgos de la inversión inmobiliaria	238
16.1. Riesgos propios del bien inmueble	241
16.2. Riesgo regulatorio, o de Estado	243
16.3. Riesgo de mercado	245
16.4. Riesgo de crédito	246
16.5. Riesgo de liquidez	250
16.6. Riesgo de ocupación	252
16.7. Riesgo legal	255
16.8. Riesgo de concentración	256
16.9. Riesgos psicológicos	257

Capítulo 17. Impuestos y otros gastos de compra, alquiler y venta	276
17.1. Impuestos de compra de vivienda en el mundo	278
17.2. Impuestos por tener en propiedad bienes inmuebles.	281
17.3. Impuestos por vender y alquilar bienes inmuebles..	283
17.4. Gastos relativos a la compra	291
17.5. Comisión de agencia inmobiliaria	301
17.6. Comisión financiera	303
17.7. Seguros	303
Capítulo 18. Decoración, o <i>home staging</i>	307
18.1. Decora para tu cliente potencial.....	309
18.2. Visualiza.....	311
18.3. Evita los olores y el ambiente cargado.....	313
18.4. La importancia del reportaje fotográfico	313
Capítulo 19. Errores en la inversión inmobiliaria	316
19.1. Error 1. Pensar que los costes determinan los precios	317
19.2. Error 2. Comprar una vivienda que encaje con tus preferencias personales	317
19.3. Error 3. Comenzar a invertir con un gran proyecto .	318
19.4. Error 4. Perder el equilibrio por buscar altas rentabilidades	319
19.5. Error 5. No negociar.....	320
19.6. Error 6. Estimar mal el precio al que podrás vender un bien inmueble	321
19.7. Error 7. Concentrar todo el patrimonio en bienes inmuebles.....	321
19.8. Error 8. Acudir a la firma de compraventa con el DNI o NIE caducado	322
19.9. Error 9. Precipitarse.....	323
19.10. Error 10. No hacer <i>home staging</i> cuando hay que hacerlo	324
19.11. Error 11. No invertir lo suficiente en la elección de inquilinos.....	325
19.12. Error 12. No trabajar lo suficiente la relación propietario-inquilino	325
19.13. Error 13. No delegar.....	326
19.14. Error 14. Perder el equilibrio rentabilidad-riesgo-liquidez-salud	327

Capítulo 20. Tecnología al servicio del sector inmobiliario . .	328
20.1. Empresas de tratamiento de datos.	329
20.2. Redes sociales	329
20.3. Portales inmobiliarios online, o <i>marketplaces</i>	329
20.4. Tasaciones online	330
20.5. Firma digital	330
20.6. Planos digitalizados	331
20.7. Metro láser.	331
20.8. Notificaciones automáticas.	331
20.9. Seguimiento y división de gastos	332
20.10. Tarjetas prepago.	332
Capítulo 21. Figuras legales relevantes	333
21.1. La cláusula REDAL	333
21.2. Avalista.	335
21.3. Fianza	335
21.4. La figura del hipotecante no deudor	336
21.5. Expropiación urbanística.	337
Capítulo 22. La venta de bienes inmuebles.	338
22.1. Protege tu propiedad y tu persona.	340
22.2. Tantear la capacidad financiera del potencial comprador	340
22.3. Signos de interés genuino del potencial comprador.	341
Capítulo 23. ¿Comprar o alquilar?	344
Despedida.	351
Agradecimientos	355
Anexos.	357
Anexo 1. Inflación interanual (dic. vs. dic.) histórica de España.	357
Anexo 2. Acta notarial	358
Terminología.	363
Bibliografía.	367

Capítulo 1

¿Quién eres tú?

Si no tenemos confianza en nosotros, todo está perdido. Si tenemos demasiada, no encontraremos cosa de provecho. Confiar pues, sin fiarse. Yo no sé si es posible, pero veo que es necesario.⁴

JOSÉ ORTEGA Y GASSET,
filósofo y escritor español (1883-1955)

La respuesta a la pregunta «¿quién eres tú?» condicionará tu lectura del resto del libro y lo que de él puedas extraer. Cada persona es única. La homogeneización de la sociedad, si no ha sido elegida libremente, socaba una parte de la naturaleza propia que cada ser único lleva en su interior o se ha formado durante el camino. Como inversor inmobiliario, debes definir, si no lo has hecho antes, tu escala valorativa subjetiva. Se trata de establecer tus prioridades con antelación a la toma de decisiones que pueden levantar muros entre tus inquietudes vitales y tus adquisiciones. Por ejemplo, si entre tus prioridades en la vida está valo-

4. Ortega y Gasset, José, *Obras completas*, tomo 2, «El Espectador (1916-1934)», *Revista de Occidente*, Madrid, 1966.

rar el entorno natural y la quietud que proporciona un pueblo, tus decisiones e inversiones deberían estar alineadas con una vida tranquila y adquirir bienes inmuebles que respondan a esa valoración personal, como casas de pueblo, casas rurales, granjas, terrenos (para cesión a parques eólicos, por ejemplo)..., y descartar otros que pueden suponer un estrés adicional, tales como alquileres turísticos en las zonas más céntricas de las capitales de provincias.

Alinea tus habilidades, conocimientos, pasiones y valores, y proyecta en el futuro lo que quieres conseguir para tomar las decisiones adecuadas hoy. Lo cierto es que hay infinitas posibilidades entre tu presente y tu futuro, en medio hay muchos intereses, no sólo los tuyos; y es importante que sepas quién eres para que las decisiones que puedas tomar sean tuyas y para que vayan en la dirección de aquello que eres en lo más profundo de ti mismo. La escala valorativa de un ser humano puede incluir diversos aspectos, como los siguientes: la familia, la salud, los amigos, la espiritualidad, el trabajo, la libertad, el dinero, el tiempo, el cuerpo, el deporte, los viajes, el altruismo, el lujo, el sexo, la naturaleza, la religión, la alimentación o la meditación. Compartiré una lista más extensa para que puedas definir lo mejor posible tu escala valorativa.

1.1. Visualización de metas

Una vez identificado lo que marca tu rumbo, el siguiente aspecto importante que debes definir es qué metas tienes en tu vida; para ello, puedes reflexionar tomando como base las siguientes preguntas: ¿quieres viajar por el mundo?, ¿tener hijos?, ¿desarrollar una paz interior que relativice cualquier experiencia vital?, ¿volver a tener pareja?, ¿ascender en tu empresa?, ¿constituir un patrimonio inmobiliario para tus hijos?, ¿tener una renta para cambiar de trabajo?, ¿superar la inflación con un aumento de tus ingresos recurrentes? Algo que puede ayudar a encontrar las propias metas es la combinación de los dos ejercicios siguientes: por un lado, imaginar dónde te gustaría estar

dentro de cinco y diez años, de forma ambiciosa pero plausible; por otro lado, imaginar con lujo de detalle esa realidad. Este ejercicio de visualización suelo utilizarlo a menudo conmigo misma, y también con aquellos a quienes imparto formación o asesoramientos privados. A menudo tendemos a tener *sueños postizos*. Los sueños postizos no nacen en lo más profundo de nuestro ser, ni siquiera están alineados con lo que somos o queremos, pero eventualmente los deseamos; el motivo es que el contexto ha hecho que deseemos algo que en realidad no queríamos si lo tuviéramos.

Tu personalidad tiene un papel protagonista, y es la siguiente cosa a analizar. ¿Eres una persona enérgica o pausada?, es decir, ¿necesitas la actividad física o eres una persona calmada? Identifica si te gusta la rutina o el cambio, si prefieres gestionar los proyectos de uno en uno o hacer una gestión múltiple de proyectos, si eres de los que prefieren gestionarlo todo o sabes delegar tareas. En función de cómo seas, la inversión inmobiliaria responderá a tu perfil. A medida que inviertas en bienes inmuebles, tampoco te preocupes si descubres que te estresa una propiedad determinada o que no tienes paciencia para las reformas. A medida que pase el tiempo, te expondrás a situaciones nuevas, y cómo reacciones será información valiosa para la toma de decisiones futura.

El contexto también influye en lo que eres, tanto el contexto más cercano a ti como el más lejano, propio de la macroeconomía o la política. Si eres una persona soltera, si vives en pareja o si estás separado con hijos o con un familiar enfermo a tu cargo, depende de ti, y todo ha de ser tenido en cuenta en cada fase de la inversión y en la inversión que elijas. Si los distintos condicionantes reducen tu tiempo de dedicación a la actividad, quizá debas buscar mayores rentabilidades en operaciones más espaciadas en el tiempo y que requieran menor dedicación. Por el contrario, si únicamente te vas a dedicar a la inversión inmobiliaria, te puede interesar una mayor rotación con rentabilidades más modestas. Si eres una persona con un trabajo de 40 horas a la semana, con recorrido laboral y con exceso de liquidez, lo más probable es que te interese una vivienda que no necesite

reforma y que te proporcione pronto una fuente complementaria de ingresos.

1.2. Escala valorativa subjetiva

En este apartado te invito a reflexionar sobre la hoja de ruta que marca la dirección de tu vida. Cada persona es un ser diferente y único en cuanto al resultado de la combinación de anhelos, deseos, miedos, conquistas, relaciones, interpretación del entorno, momento histórico vivido... Es a través de los juicios individuales y la química interna como se pondera el grado de felicidad. Como afirma Ludwig von Mises en *La acción humana*:

[...] la acción humana pretende invariablemente dar satisfacción al anhelo sentido por el actor. Sólo a través de individualizados juicios de valoración se puede ponderar la mayor o menor satisfacción personal, juicios que son distintos según los diversos interesados y, aun para una misma persona, diferentes según los momentos. Es la valoración subjetiva —con arreglo a la voluntad y al juicio propio— lo que hace a las gentes más o menos felices o desgraciadas. Nadie es capaz de dictaminar qué ha de proporcionar mayor bienestar al prójimo (Mises, 2010, p. 19).

El dinamismo que acompaña toda vida humana acompasa lo que marcará tu ruta. A su vez, tu hoja de ruta marcará gran parte de los pasos en la inversión inmobiliaria; cuanto mejor la definas a base de reflexionar sobre ella, más alineados estarán tus actos a los fines que persigues, que a su vez están sustentados por los valores que te definen como ser humano, cambiantes asimismo por los lances que la vida te depare.

El hombre, al actuar, decide entre las diversas posibilidades ofrecidas a su elección. En la alternativa prefiere una determinada cosa a las demás. Suele decirse que el hombre, cuando actúa, se representa mentalmente una escala de necesidades o valoraciones con arreglo a la cual ordena su proceder. Teniendo en cuenta esa escala valorativa,

el individuo atiende las apetencias de más valor, es decir, procura cubrir las necesidades más urgentes y deja insatisfechas las de menor utilidad, es decir, las menos urgentes. [...] De ahí que el actuar siempre haya de concordar perfectamente con la escala de valores o necesidades, pues ésta no es más que un simple instrumento empleado para interpretar el proceder del hombre (Mises, 2010, p. 114).

Definido el fin como aquello que quien actúa pretende alcanzar con su acción; se define valor como la apreciación subjetiva, más o menos intensa, que todo actor da a su fin (Huerta de Soto, 2020a, p. 44). Eres tú la persona que valora las cosas y les confiere un valor único con base en lo vivido. La valoración hecha por la persona existe a través de la apreciación de la misma en referencia a una mayor o menor importancia que se va ordenando en una escala propia y que es guía de su modo de actuar. La escala de valores interna que tengas en este momento definirá tus pasos. No es un ejercicio sencillo, pero es el primer ejercicio recomendable para la vida en general, y también para la inversión inmobiliaria en particular.

La escala de valores de cada persona será la que determine sus pensamientos y su conducta. La carencia de un sistema de valores bien definido, sentido y aceptado, instalará al sujeto en la indefinición y en el vacío existencial, dejándole a merced de criterios y pautas ajenas (Tierno, 1993, p. 12).

Comparto a continuación un listado elaborado por Bernabé Tierno con más de cien valores que pueden servirte de base:

- | | | |
|------------------------------|----------------------|---------------------------|
| 1. Altruismo | 8. Armonía | 16. Caridad |
| 2. Amabilidad | psicofísica | 17. Coherencia |
| 3. Ambición | 9. Austeridad | 18. Compasión |
| 4. Amistad | 10. Autenticidad | 19. Complacer a los demás |
| 5. Amplitud de miras | 11. Autocontrol | 20. Comprensión |
| 6. Aprecio | 12. Autoestima | 21. Confianza |
| 7. Apreciación de la belleza | 13. Autorrealización | 22. Conocimiento interior |
| | 14. Bondad | |
| | 15. Calma | |

- | | | |
|-----------------------------|-----------------------------------|---|
| 23. Cordialidad | 56. Honradez | 87. Poder |
| 24. Creatividad | 57. Hospitalidad | 88. Proyecto de sí mismo |
| 25. Criterio (reflexión) | 58. Humanidad | 89. Profesión-vocación como realización |
| 26. Dar, generosidad | 59. Humor | 90. Quererse a sí mismo |
| 27. Decidirse, obrar | 60. Ideal | 91. Razonabilidad |
| 28. Diálogo | 61. Identidad | 92. Relajación física y mental |
| 29. Delicadeza, dulzura | 62. Ilusión | 93. Respeto |
| 30. Dignidad | 63. Imaginación, fantasía | 94. Responsabilidad |
| 31. Diligencia | 64. Independencia, autonomía | 95. Riqueza |
| 32. Diversión | 65. Individualidad, singularidad | 96. Sabiduría |
| 33. Disciplina | 66. Juventud de espíritu | 97. Salud, bienestar |
| 34. Disponibilidad | 67. Justicia | 98. Seguridad |
| 35. Dolor (sufrimiento) | 68. Laboriosidad | 99. Sencillez |
| 36. Educación | 69. Libertad | 100. Sentimiento |
| 37. Eficacia | 70. Madurez | 101. Serenidad |
| 38. Elegancia | 71. Magnanimidad | 102. Sexualidad |
| 39. Entusiasmo | 72. Mansedumbre | 103. Silencio |
| 40. Equilibrio | 73. Mayores, respeto y veneración | 104. Sinceridad |
| 41. Esfuerzo | 74. Misericordia | 105. Solidaridad |
| 42. Esperanza | 75. Modelos, dar ejemplo | 106. Templanza |
| 43. Espiritualidad | 76. Modestia | 107. Ternura |
| 44. Estabilidad de carácter | 77. Moral | 108. Tesón, persistencia |
| 45. Éxito | 78. Muerte | 109. Tiempo |
| 46. Familiaridad | 79. Naturalidad | 110. Tolerancia |
| 47. Familia | 80. Obediencia | 111. Trabajo |
| 48. Fe | 81. Optimismo | 112. Trascendencia |
| 49. Felicidad | 82. Orden | 113. Urbanidad |
| 50. Firmeza | 83. Paciencia | 114. Valentía, valor |
| 51. Fortaleza | 84. Paz | 115. Vivir el presente |
| 52. Gozo intelectual | 85. Piedad | 116. Voluntad |
| 53. Gratitud | 86. Placer | 117. Vulnerabilidad |

Cuando tengas un listado de los valores que te definen en este momento, el aterrizaje de los aprendizajes que puedas obtener a partir de estas páginas deberá estar alineado con esos principios, quedando en segundo lugar otros factores que en la inversión in-

mobiliaria puedan arrojar rentabilidades mayores, menos riesgos, flujos en forma de rentas, ganancias en forma de dividendos, clientes o inquilinos más satisfechos, una inversión más colaborativa en equipos o un viaje más individualista. Lo que la inversión inmobiliaria sea en tu caso depende única y exclusivamente de ti. El autoconocimiento que alcances la hará más efectiva y mejor.