

# Los 7 errores que pueden convertir una inversión inmobiliaria en un problema

Qué revisar antes de mover capital, comprar un piso o reformarlo  
para alquiler por habitaciones en Castellón.

---



SOLVENTIA · INVERSIÓN INMOBILIARIA GESTIONADA

# Invertir en inmobiliario no falla por comprar.

## Falla por comprar mal.

Muchos inversores tienen capital, pero se frenan porque no saben si los números son reales, si la reforma se puede controlar, si habrá demanda o si acabarán gestionando problemas con inquilinos.

Antes de comprar, hay que validar la operación completa:

Compra → Reforma → Explotación → Gestión

# 01

## Comprar solo porque el piso parece barato

Un piso barato puede salir caro si la zona no tiene demanda, la reforma se dispara, la distribución no sirve para habitaciones o los costes ocultos reducen la rentabilidad.

### Qué revisar:

Precio real de compra + reforma + tiempo hasta ponerlo en marcha + ingresos estimados.

✗Piso "barato"

✓Operación validada



# 02

## Calcular la rentabilidad con números demasiado optimistas

El error típico es calcular con el mejor escenario: todas las habitaciones ocupadas, reforma sin desviaciones, cero vacancia y cero incidencias.

Una inversión seria y profesional debe aguantar escenarios menos perfectos.

---

Trabaja siempre con 3 escenarios:

### Conservador

Desviación en reforma y vacancia moderada.

### Medio

Ocupación estable, números de mercado real.

### Bueno

Ocupación 100%, rentabilidad máxima esperada.



# 03

## No validar la demanda real por habitaciones

No todos los pisos sirven para alquilar por habitaciones. Y no todas las zonas tienen la misma demanda de inquilinos.

Antes de comprar hay que revisar: perfil del inquilino, precios reales, competencia, conexiones, servicios cercanos y facilidad de ocupación en esa calle específica.

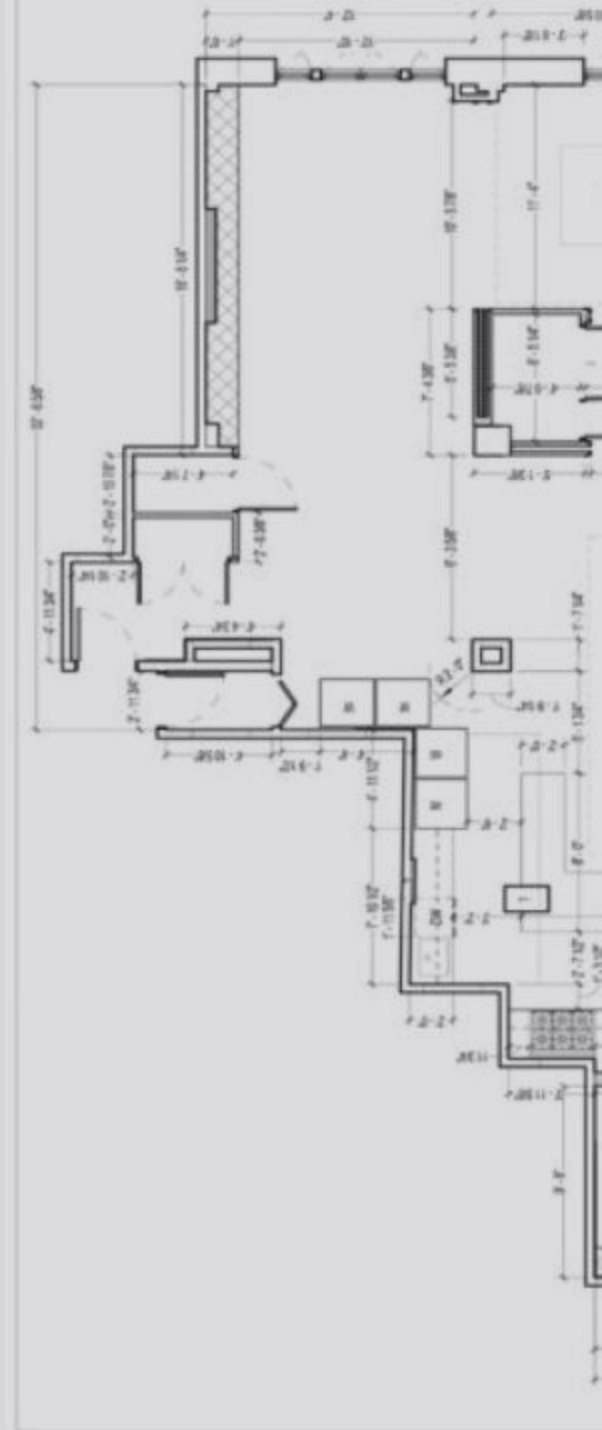
# 04

## Subestimar la reforma

Una reforma mal calculada puede comerse la rentabilidad de varios años antes de empezar.

Los puntos críticos suelen ser instalaciones, baños, cocina, distribución optimizada, mobiliario resistente, plazos de obra y desviaciones de presupuesto.

No se trata sólo de reformar un piso. **Se trata de reformar para rentabilizar.**



# 05

## Pensar que gestionar inquilinos es algo menor

La rentabilidad no termina cuando el piso está alquilado.

Después vienen entradas, salidas, cobros, incidencias, mantenimiento, habitaciones vacías y convivencia entre perfiles que no se conocen.

Una inversión rentable no debería convertirse en otro trabajo.



ENTRADAS



ATENCIÓN



AVERÍAS



VACANCIA



COBROS

# 06

## No tener claro quién ejecuta cada parte

Una operación inmobiliaria tiene muchas piezas móviles.

Cuando cada parte depende de alguien distinto (agente, albañil, fontanero, decorador, gestor), aumentan los errores, los retrasos y la pérdida de control del inversor.

---

**El sistema importa tanto como el piso.**



Búsqueda



Análisis



Compra



Reforma



Montaje



Inquilinos



Gestión

| D                              | E            | F | G                          | H         |
|--------------------------------|--------------|---|----------------------------|-----------|
| ANNUAL EXPENSES                |              |   | RETURN ANALYSIS            |           |
| Operating Expenses             |              |   | Annual Returns Cash 1 Yr   |           |
| Property Tax                   | \$4,291.74   |   | Cash on Cash Return        | -18       |
| Insurance                      | \$400.00     |   | Cap Rate                   | -3        |
| Utilities                      | \$2,800.68   |   | Total ROI                  | -27       |
| Maintenance                    | \$0.00       |   |                            |           |
| Property Management Percentage | 0.00%        |   | Equity Building 1 Yr       |           |
| Property Management            | \$0.00       |   | Initial Investment         | \$18      |
| Other Expenses                 |              |   | Principal Paydown (Annual) | \$35,1    |
|                                |              |   | Appreciate Rate            | \$        |
| Total Operating Expenses       | \$7,492.42   |   | Appreciation               | \$4       |
| Mortgage Payment               | \$64,953.12  |   | Forced Appreciation        |           |
|                                |              |   | Total Equity Built         | \$80,1    |
| Total Annual Expenses          | \$72,445.54  |   | 5-YEAR IRR ANALYSIS        |           |
| NET OPERATING INCOME           |              |   | Year                       | Cash Flow |
| Monthly NOI                    | \$-2,737.13  |   | 0                          |           |
| Annual NOI                     | \$-32,845.54 |   | 1                          | \$-32,8   |
|                                |              |   | 2                          | \$-31,8   |
|                                |              |   | 3                          | \$-30,8   |
|                                |              |   | 4                          | \$-29,8   |
|                                |              |   | 5                          | \$-28,7   |
|                                |              |   | IRR with Exit: 15.33%      |           |

# 07

## Mover capital sin una simulación previa

Antes de avanzar deberías tener claros estos puntos: Capital necesario, coste total estimado, reforma prevista, ingresos esperados, tiempo hasta estar operativo, riesgos y nivel de implicación.

### Regla simple:

Si los números no se pueden explicar con claridad, todavía no deberías comprar.

# Tu solicitud ya está recibida. Ahora toca revisar si tu caso encaja.

En la llamada revisaremos tu capital disponible, zona de interés, objetivo de inversión, dudas principales y si tiene sentido estudiar una operación contigo.

No se trata de venderte un piso. Se trata de validar si una inversión puede tener sentido antes de mover capital.

Estate atento al WhatsApp o llamada de Solventia.