

Las 5 metricas que debes calcular antes de comprar cualquier piso

Todo lo que tu banco no te cuenta y los vendedores prefieren que no sepas

La mayoría de inversores particulares cometen el mismo error: se fían de la rentabilidad bruta que les cuenta el vendedor o el agente inmobiliario. Ese número siempre parece atractivo. El problema es que no refleja la realidad.

Esta guía te explica las 5 métricas que realmente importan, como calcularlas tu mismo, y que números debes buscar para que una inversión tenga sentido.

Metrica 01 — Rentabilidad Bruta

El punto de partida (y nada más)

La rentabilidad bruta es el ratio entre los ingresos anuales por alquiler y el precio de compra del inmueble. Es el número que todo el mundo menciona porque es el más fácil de calcular y el más alto.

Formula:

$$\text{Rentabilidad Bruta} = (\text{Alquiler mensual} \times 12) / \text{Precio de compra} \times 100$$

Ejemplo practico:

Precio del piso	200.000 EUR
Alquiler mensual	1.000 EUR
Alquiler anual	12.000 EUR
Rentabilidad Bruta	6,0%

Que buscar: Una rentabilidad bruta por encima del 6-7% en grandes ciudades se considera buena. Por debajo del 4-5% en ciudades caras como Madrid o Barcelona, los números raramente cuadran después de gastos.

Error comun: Usar la rentabilidad bruta para tomar la decision final. Es solo el primer filtro para descartar pisos rapidamente.

Metrica 02 — Rentabilidad Neta

El numero real que debes comparar

La rentabilidad neta descuenta todos los gastos reales que tiene el piso: IBI, comunidad, seguro de impago, reparaciones, periodos de vacancia y los gastos de compra. Es mucho menos atractiva que la bruta, pero es la verdadera.

Formula:

$$\text{Rentabilidad Neta} = (\text{Alquiler anual} - \text{Gastos anuales}) / \text{Coste total de compra} \times 100$$

El coste total de compra incluye: precio + ITP o IVA + notaria + registro + reforma. En segunda mano en Madrid, los gastos de compra suponen aproximadamente un 8-10% adicional sobre el precio.

Gasto	Importe aprox.	Frecuencia
IBI / Contribucion	300 - 900 EUR	Anual
Comunidad de vecinos	600 - 1.800 EUR	Anual
Seguro de impago	3-5% del alquiler anual	Anual
Reparaciones y mantenimiento	1% del valor del piso	Anual (estimado)
Vacancia (meses sin alquilar)	1 mes/año de media	Variable
Gestion (si contratas agencia)	8-12% del alquiler	Mensual

Que buscar: Una rentabilidad neta por encima del 4% ya es razonable. Por encima del 5-6% es una buena inversion. Menos del 3% raramente merece la pena frente a otras alternativas de inversion.

Metrica 03 — Cashflow Mensual

Lo que entra en tu bolsillo cada mes

El cashflow es la diferencia entre lo que cobras de alquiler y lo que pagas cada mes: hipoteca, gastos operativos, seguro, IBI prorrateado, comunidad. Si es positivo, el piso genera dinero solo cada mes. Si es negativo, tienes que poner dinero de tu bolsillo.

Formula:

$$\text{Cashflow mensual} = \text{Alquiler} - \text{Cuota hipoteca} - \text{Gastos mensuales}$$

Concepto	Importe
(+) Alquiler mensual	1.000 EUR
(-) Cuota hipoteca	-550 EUR
(-) IBI mensualizado	-50 EUR
(-) Comunidad	-80 EUR
(-) Seguro de impago	-40 EUR
(-) Provision reparaciones	-30 EUR
= CASHFLOW MENSUAL	+250 EUR

Que buscar: Cualquier cashflow positivo es bueno. Por encima de 200 EUR/mes es una inversion solida. El objetivo es que el inquilino pague la hipoteca y ademas te sobre dinero.

Ojo con el cashflow negativo: Muchos inversores aceptan cashflow negativo apostando por la revalorizacion. Es una estrategia valida pero arriesgada, especialmente si tienes meses sin inquilino.

Metrica 04 — ROCE

El retorno sobre tu dinero real

El ROCE (Return On Capital Employed) mide cuanto rendimiento obtienes sobre el dinero que pusiste de tu propio bolsillo, descontando lo que financia el banco. Es la metrica mas util para comparar inversiones con diferente nivel de apalancamiento.

Formula:

$$\text{ROCE} = (\text{Cashflow anual} / \text{Capital propio invertido}) \times 100$$

$$\text{Capital propio} = \text{Entrada} + \text{Gastos de compra (ITP, notaria, registro, reforma)}$$

Ejemplo: Si pusiste 60.000 EUR de tu bolsillo y el piso genera 3.000 EUR/ano de cashflow, tu ROCE es del 5%. Esto significa que tu dinero rinde un 5% anual, que puedes comparar directamente con otras inversiones como fondos indexados o depositos.

Que buscar: Un ROCE por encima del 6-8% justifica el riesgo y la iliquidez del inmueble frente a alternativas financieras. Si el ROCE es inferior al rendimiento esperado de un fondo indexado, vale la pena reconsiderar.

Metrica 05 — Coste Total de Compra

El numero que siempre subestiman los compradores

El precio de venta es solo el punto de partida. Al precio hay que sumarle todos los gastos de compra para obtener el coste total real. Este numero afecta directamente a todas las demas metricas.

Concepto	Segunda mano	Obra nueva
Precio de compra	200.000 EUR	200.000 EUR
ITP (8%) / IVA (10%)	16.000 EUR	20.000 EUR
Notaria	1.200 EUR	1.200 EUR
Registro	500 EUR	500 EUR
Gastos hipoteca	1.000 EUR	1.000 EUR
Reforma estimada	5.000 EUR	0 EUR
COSTE TOTAL	223.700 EUR	222.700 EUR
Diferencia sobre precio	+11,85%	+11,35%

Regla practica: Suma siempre un 10-12% al precio de compra para calcular el coste total real. Nunca calcules la rentabilidad sobre el precio de compra sin incluir los gastos.

Resumen: Los numeros que debes buscar

Metrica	Minimo aceptable	Buena inversion
Rentabilidad Bruta	> 5%	> 7%
Rentabilidad Neta	> 3%	> 5%
Cashflow Mensual	> 0 EUR	> 200 EUR/mes
ROCE	> 4%	> 7%
Gastos de compra adicionales	Siempre 10-12%	Calcular exacto

Calcula todo esto automaticamente en ZapsHome

ZapsHome calcula las 5 metricas de esta guia en tiempo real mientras introduces los datos del piso. Sin hojas de Excel, sin formulas manuales.

zapshome.com — Gratis para empezar