

UNA GUÍA GRATUITA DE ANTONIO RUBIO · TU CASA

La Guía Completa de Segunda Vivienda e Inversión

Otros préstamos, otras cuentas, otros riesgos — cómo hacer los números antes de comprar.



ANTONIO RUBIO

Agente de Bienes Raíces Bilingüe en Yuba-Sutter · Better Homes Realty

CalDRE #01472558 · Con licencia desde 2005

(530) 870-1063 · antoniorubiotucasa.com

We speak English too.

ANTES DE EMPEZAR A LEER

Una Nota de Antonio

Comprar una segunda propiedad es un juego distinto al de comprar la casa donde usted vive. El financiamiento es diferente, las cuentas son diferentes y los riesgos son diferentes. Una primera casa es un lugar para vivir que además acumula capital. Una segunda vivienda o una propiedad de renta es, antes que nada, una decisión financiera — y o funciona en el papel o no funciona.

Eso es una buena noticia, porque significa que la respuesta se puede saber antes de comprometerse. Esta guía le muestra cómo los prestamistas clasifican una segunda vivienda frente a una propiedad de inversión y qué le hace eso a sus condiciones, los cuatro números que todo inversionista debe saber calcular, y los errores que convierten una renta prometedora en una pérdida mensual. Nada de esto es asesoría fiscal, legal ni de inversión — hable con un contador (CPA) y con un prestamista con licencia sobre su caso. Piense en esto como la conversación que tendríamos antes de que usted escriba la oferta.

— Antonio Rubio, CalDRE #01472558

CONTENIDO

Lo Que Encontrará Aquí

Toque cualquier línea para ir directamente a esa sección.

1	<u>Segunda Vivienda vs. Propiedad de Inversión — No Es el Mismo Préstamo</u>
2	<u>Diferencias de Financiamiento de un Vistazo</u>
3	<u>Los Cuatro Números que Todo Inversionista Debe Saber</u>
4	<u>Cómo Construir un Portafolio de Rentas</u>
5	<u>Consideraciones Fiscales — Preguntas para su Contador</u>
6	<u>Errores que Cometen los Inversionistas</u>
7	<u>Reglas de California para Caseros que Debe Considerar</u>
8	<u>Preguntas Frecuentes del Inversionista</u>
9	<u>Verifique Todo Esto Usted Mismo</u>

1. Segunda Vivienda vs. Propiedad de Inversión — No Es el Mismo Préstamo

Estas dos cosas suenan parecidas y en la conversación diaria se usan como sinónimos. Los prestamistas no las tratan como parecidas en absoluto. La forma en que se clasifica su préstamo cambia su pago inicial, su tasa y cuánto efectivo necesita tener en el banco al cerrar. Aclarar la clasificación desde el principio le evita una sorpresa muy desagradable tres semanas antes del cierre.

Una Segunda Vivienda

Una segunda vivienda es una propiedad que usted mantiene disponible para su propio uso — un lugar cerca de la costa, en la montaña o cerca de la familia. Los prestamistas generalmente esperan que sea una sola unidad que usted ocupe parte del año, y no quieren que esté amarrada a un grupo de rentas, a un tiempo compartido ni a administración de propiedades de tiempo completo. Muchos prestamistas también esperan que quede a una distancia razonable de su residencia principal o en una zona vacacional reconocida, bajo la lógica de que una “segunda vivienda” a veinte minutos de la primera normalmente es otra cosa. Con buen crédito, el pago inicial suele empezar alrededor del 10%.

Una Propiedad de Inversión

Una propiedad de inversión se compra para rentarla a inquilinos. No hay requisito de ocupación, y de una a cuatro unidades es territorio normal para el financiamiento residencial. A cambio de esa libertad, las condiciones se aprietan: los pagos iniciales normalmente van del 15 al 25%, las tasas suelen estar entre 0.5 y 0.75 puntos por encima de lo que obtendría en una residencia principal o una segunda vivienda, y los prestamistas a menudo quieren ver seis meses o más de reservas — pagos que usted podría cubrir con sus ahorros si la propiedad quedara vacía.

Hay una ventaja importante del lado de la inversión. Como se espera que la propiedad produzca ingresos, los prestamistas a menudo permiten que una parte de la renta de mercado proyectada le ayude a calificar — comúnmente alrededor del 75%, y ese descuento cubre la vacancia y la administración. Una segunda vivienda no le da ese crédito, porque en el papel no produce nada.

2. Diferencias de Financiamiento de un Vistazo

El mismo prestatario, el mismo puntaje de crédito y el mismo precio pueden producir tres préstamos muy distintos según únicamente cómo se clasifique la propiedad.

Factor	Residencia Principal	Segunda Vivienda	Propiedad de Inversión
Pago Inicial Típico	0 a 3.5% con VA, USDA, FHA o convencional de bajo enganche	Con frecuencia 10% o más con buen crédito	Comúnmente 15 a 25%
Diferencia de Tasa	La base con la que se compara todo lo demás	Un poco arriba de la principal, a veces igual	Comúnmente 0.5 a 0.75 puntos más alta
Regla de Ocupación	Usted debe vivir ahí como casa principal	Disponible para su uso; sin grupo de rentas	Ninguna — los inquilinos son el punto
Reservas Requeridas	Modestas, y a veces ninguna	Normalmente unos meses de pagos	Con frecuencia seis meses o más
La Renta Ayuda a Calificar	No	No	Sí — comúnmente cerca del 75% de la renta proyectada

Los pagos iniciales, las diferencias de tasa y las reglas de reservas los fijan los prestamistas e inversionistas individuales, varían según el perfil de crédito y el tipo de propiedad, y cambian con el tiempo. Tome los rangos de arriba como la forma del terreno, no como una cotización — un prestamista con licencia confirma qué aplica en su caso.

Marco de Análisis de Propiedades de Inversión

1	Estime el Ingreso Bruto Use la renta real del mercado según unidades comparables — no la proyección optimista del anuncio.
2	Reste los Gastos Operativos Impuestos, seguro, mantenimiento, administración y una reserva por vacancia. Lo que queda es el ingreso operativo neto (NOI).
3	Calcule la Tasa de Capitalización El NOI dividido entre el precio de compra le dice el rendimiento sin préstamo — cómo se comporta la propiedad por sí sola.
4	Incluya el Financiamiento El NOI menos el pago de su hipoteca es el flujo de efectivo. Divídalo entre el efectivo invertido para el retorno sobre el efectivo invertido.
5	Compare y Decida Ponga los números frente a sus metas y frente a otras propiedades antes de escribir una oferta.

3. Los Cuatro Números que Todo Inversionista Debe Saber

No necesita un título en finanzas para evaluar una renta. Necesita cuatro números, y cada uno responde una pregunta distinta. Córralos en orden y una propiedad le dice bastante rápido si vale la pena seguirla.

Las fórmulas, en un solo lugar

- $\text{NOI} = \text{Ingreso Bruto de Renta} - \text{Gastos Operativos}$
- $\text{Tasa de Capitalización} = \text{NOI} \div \text{Precio de Compra}$
- $\text{Retorno sobre el Efectivo Invertido} = \text{Flujo de Efectivo Anual antes de Impuestos} \div \text{Efectivo Total Invertido}$
- $\text{La Regla del 1\%} = \text{Renta Mensual} \geq 1\% \text{ del Precio de Compra}$ (un filtro, no un veredicto)

Ingreso Operativo Neto (NOI)

Lo que la propiedad gana en un año después de los costos de operarla, pero antes de su hipoteca. Los gastos operativos son impuestos, seguro, mantenimiento, administración y una reserva por vacancia — no el pago de su préstamo. El NOI a propósito ignora el préstamo para que usted pueda comparar dos propiedades por sus propios méritos.

Tasa de Capitalización

El NOI dividido entre el precio de compra, expresado como porcentaje. Responde: si pagara en efectivo, ¿cuánto rendiría esto? Como ignora el financiamiento, es la forma más limpia de comparar propiedades entre sí y contra lo que se está pagando en su mercado.

Retorno sobre el Efectivo Invertido

Su flujo de efectivo anual real dividido entre el efectivo real que puso — pago inicial más costos de cierre más cualquier dinero gastado para dejarla rentable. Este es el número que responde qué está ganando de verdad su dinero, porque la mayoría de los inversionistas usa un préstamo.

La Regla del 1%

Un filtro rápido: la renta mensual debería ser por lo menos el 1% del precio de compra. Una propiedad de \$250,000 tendría que rentarse en \$2,500. Cada vez cuesta más alcanzarla en mercados caros, así que tómelala como un filtro que le dice dónde buscar con más cuidado — no como un veredicto que decide el trato.

Ejemplo — Una Casa de Renta de \$350,000

1. Renta bruta anual	$\$2,400 \text{ al mes} \times 12 = \$28,800 \text{ al año.}$
2. Gastos operativos	Impuestos ~\$3,850, seguro ~\$1,400, mantenimiento ~\$2,300, administración al 8% ~\$2,300, reserva por vacancia al 5% ~\$1,450. Cerca de \$11,300.
3. NOI	$\$28,800 - \$11,300 = \$17,500.$
4. Tasa de capitalización	$\$17,500 \div \$350,000 = 5.0\%.$
5. La prueba del financiamiento	Con 25% de pago inicial queda un préstamo de \$262,500. Cerca del 7% a 30 años son unos \$1,750 al mes, o \$21,000 al año — más que el NOI de \$17,500.
6. El veredicto	Pierde unos \$290 al mes antes de una sola reparación. Note que también falla el filtro del 1%: \$2,400 de renta sobre \$350,000 es 0.69%.

Ese ejemplo no es para asustar — es exactamente la razón por la que se hacen los números. Nada de esa casa se ve mal desde la banqueta. Las matemáticas son las que le dicen que no funciona a ese precio, y las matemáticas también le dicen qué lo arreglaría: un precio de compra más bajo, un pago inicial más grande, o una propiedad que se rente en más.

Ejemplo — Un Dúplex de \$260,000 que Sí Funciona

1. Renta bruta anual	Dos unidades a \$1,450 cada una = \$2,900 al mes, o \$34,800 al año. Eso es 1.12% del precio — pasa el filtro del 1%.
2. Gastos operativos	Impuestos, seguro, mantenimiento, 8% de administración y 5% de reserva por vacancia suman cerca de \$11,400.
3. NOI	$\$34,800 - \$11,400 = \$23,400.$

4. Tasa de capitalización	$\$23,400 \div \$260,000 = 9.0\%$.
5. Flujo de efectivo	Con 25% de pago inicial queda un préstamo de \$195,000, unos \$1,300 al mes cerca del 7%, o \$15,600 al año. $\$23,400 - \$15,600 =$ unos \$7,800 al año, cerca de \$650 al mes.
6. Retorno sobre el efectivo	\$65,000 de pago inicial más unos \$7,000 de costos de cierre son \$72,000 invertidos. $\$7,800 \div \$72,000 =$ cerca del 10.9%.

Dos propiedades, un mismo mercado, dos resultados completamente distintos — y usted puede distinguir cuál es cuál en unos diez minutos con una calculadora. Estas cifras son ilustrativas: las tasas, los impuestos, los seguros y las rentas varían según la propiedad y cambian con el tiempo. Haga sus propios números con cotizaciones reales antes de confiar en ellos.

4. Cómo Construir un Portafolio de Rentas

A la mayoría de los inversionistas la primera propiedad le cuesta más trabajo. Una vez que una está comprada, rentada y generando flujo, la segunda es más fácil — ya aprendió el proceso, tiene un historial que un prestamista puede ver, y muchas veces el desempeño de la primera le ayuda a calificar para la siguiente.

Administrarla Usted o Contratar a Alguien

Los administradores de propiedades normalmente cobran entre el 8 y el 12% de la renta cobrada, con frecuencia más una cuota aparte por conseguir un inquilino nuevo. Administrarla usted mismo le ahorra ese dinero, y si vive cerca, es hábil con las manos y puede contestar una llamada de sábado por un calentador de agua, puede tener mucho sentido con una o dos propiedades.

La versión honesta es esta: administrar usted mismo es un trabajo, no una inversión pasiva. Es investigar inquilinos, atender reparaciones, cobrar la renta y de vez en cuando tener una conversación difícil. Incluya la cuota de administración en sus números aunque piense administrarla usted — así el trato sigue funcionando el día que prefiera entregarla, y si nunca lo hace, eso es margen en vez de faltante.

Lo Básico de Ser Arrendador

- **Investigue a los inquilinos con un mismo criterio** — Verificación de ingresos, crédito, historial de renta y referencias — aplicados igual a cada solicitante. La consistencia lo protege legalmente y le consigue mejores inquilinos.
- **Conozca sus obligaciones de habitabilidad** — En California el arrendador debe mantener la vivienda habitable y hacer las reparaciones requeridas, y el estándar lo fija la ley estatal, no su contrato de renta.
- **Maneje los depósitos de seguridad al pie de la letra** — California limita el depósito, fija un plazo de 21 días para devolverlo y ahora exige fotografías que respalden las deducciones. El capítulo 7 lo cubre todo — esta es una de las fuentes más comunes de pleitos con inquilinos.
- **Mantenga una reserva de mantenimiento** — Los calentadores, los techos y los sistemas de clima fallan cuando ellos quieren. El dinero apartado es la diferencia entre un inconveniente y una crisis.
- **Conozca primero las reglas estatales** — El tope estatal de renta y las reglas de causa justificada de California aplican aquí en Yuba-Sutter. Algunas ciudades agregan más encima. El capítulo 7 cubre la capa estatal; pregunte por las ordenanzas locales de la dirección específica.

5. Consideraciones Fiscales — Preguntas para su Contador

Los bienes raíces tienen ventajas fiscales reales, y son una parte genuina del rendimiento. También son específicas de su situación, y por eso este capítulo está escrito como preguntas para llevarle a un contador y no como respuestas para actuar. Antonio es agente de bienes raíces, no asesor fiscal.

La Depreciación

El IRS le permite deducir el desgaste del edificio de una renta residencial a lo largo de 27.5 años. Es una deducción de papel — reduce el ingreso gravable sin costarle efectivo — y por eso una propiedad puede mostrar una pérdida fiscal mientras le pone dinero en el bolsillo cada mes. Existe una regla correspondiente al vender, llamada recuperación de la depreciación, que es justo el tipo de cosa que conviene entender antes de vender y no después.

Gastos Deducibles

Los intereses de la hipoteca, los impuestos prediales, el seguro, las reparaciones, las cuotas de administración y el costo de ir y venir de la propiedad generalmente son deducibles contra el ingreso de renta. Llevar buenos registros hace esto sencillo; no llevarlos lo hace caro.

El Intercambio 1031

Un intercambio 1031 le permite a un inversionista vender una propiedad de inversión y diferir el impuesto sobre ganancias de capital reinvertiendo el dinero en otra propiedad de inversión que califique. Los plazos son estrictos y no perdonan: 45 días desde el cierre para identificar formalmente la propiedad de reemplazo, y 180 días para cerrarla. El dinero además debe pasar por un intermediario calificado y no por su propia cuenta bancaria.

Antes de vender cualquier cosa

- El reloj del 1031 empieza en el cierre, y los plazos no se extienden por razones ordinarias — planea el intercambio antes de listar, no después.
- Debe contratar a un intermediario calificado antes de que cierre la venta. Tocar el dinero usted mismo puede descalificar el intercambio por completo.
- Las segundas viviendas y las propiedades de uso personal generalmente no califican. Las reglas dependen de cómo se usó realmente la propiedad.
- Esto es un resumen, no asesoría fiscal. Confirme cada detalle con un contador y un intermediario calificado antes de actuar.

6. Errores que Cometen los Inversionistas

- **Confiar en la renta que dice el anuncio** — Los materiales de venta citan rentas proyectadas optimistas. Verifique contra lo que realmente se están rentando hoy las unidades comparables en ese vecindario.
- **Dejar fuera la vacancia y el mantenimiento** — Ninguna propiedad está ocupada el 100% del tiempo y nada se queda nuevo. Presupuestar una reserva por vacancia y otra de mantenimiento es lo que separa un estimado real de uno ilusionado.
- **Calcular por debajo el efectivo necesario** — Entre un pago inicial del 15 al 25%, los costos de cierre, las reservas y cualquier trabajo antes de que entre un inquilino, el efectivo para cerrar es muy superior al de una residencia principal.
- **Comprar por plusvalía con flujo de efectivo negativo** — Apostarle al crecimiento del precio mientras pierde dinero cada mes significa que usted tiene que cubrir esa diferencia indefinidamente. Si lo hace a propósito y con reservas, es una estrategia. Si pasa por accidente, es un problema.
- **Saltarse las reglas locales de arrendamiento** — Las reglas varían por ciudad y condado, y no conocerlas no es defensa. Léalas antes de comprar, no cuando empieza un pleito.
- **No incluir el costo de administración** — Si los números solo funcionan porque usted la administra gratis, lo que compró fue un trabajo. Incluya la cuota y vea si el trato se sostiene.
- **Tratarla como si fuera comprar una casa** — Una casa que le encanta y una renta que rinde son pruebas distintas. La emoción sirve en una y sale cara en la otra.

7. Reglas de California para Caseros que Debe Considerar

Todos los números de esta guía suponen que usted realmente puede cobrar la renta que calculó y volver a rentar la unidad cuando lo necesite. En California las dos cosas están reguladas por ley, y las reglas aplican en Yuba City y Marysville igual que en Sacramento. Inclúyalas en sus cuentas antes de comprar, no después.

El tope estatal a los aumentos de renta

La Ley de Protección al Inquilino de California limita los aumentos anuales de renta en unidades cubiertas a 5% más el Índice de Precios al Consumidor de la región, con un tope de 10% en total, lo que resulte menor. Puede subir la renta cuando mucho dos veces en un periodo de doce meses, y el total sigue teniendo que caber bajo ese tope. Esa sola regla decide qué tan rápido se puede llevar a precio de mercado un edificio con rentas bajas — que normalmente es la razón entera para comprarlo.

- **Qué está cubierto** — La mayoría de la vivienda de renta con más de 15 años de construida. Los 15 años avanzan con el tiempo, así que un edificio exento este año puede quedar cubierto el año siguiente.
- **Qué suele estar exento** — Casas unifamiliares y condominios cuyo dueño es una persona y no una corporación o un fondo de inversión, dúplex donde el dueño vive en una de las unidades, y cierta vivienda asequible con restricciones de escritura.
- **La exención solo sirve si la reclama por escrito** — La exención de casa unifamiliar exige un aviso específico al inquilino. Sin ese aviso, la propiedad se trata como cubierta, sin importar quién sea el dueño.
- **Plazos de aviso** — Treinta días de aviso por escrito para un aumento de 10% o menos, y noventa días para cualquier cosa arriba de eso.

Causa justificada — no basta con no renovar

En una unidad cubierta, una vez que el inquilino lleva doce meses viviendo ahí, usted necesita una razón reconocida por la ley para terminar el arrendamiento. Las razones por culpa del inquilino incluyen la falta de pago. Las razones sin culpa — que el dueño se mude, una remodelación mayor, sacar la unidad del mercado — generalmente exigen pagar una ayuda de reubicación equivalente a un mes de renta. Comprar un edificio con inquilinos significa comprar también sus protecciones.

Depósitos de garantía

- **Un mes, para la mayoría de los caseros** — Desde julio de 2024 el depósito está limitado a un mes de renta, amueblada o no. Un dueño que sea persona física, o una LLC cuyos miembros todos lo sean, y que no tenga más de dos propiedades residenciales sumando no más de cuatro unidades, puede cobrar dos meses. A los militares en servicio activo se les cobra un mes sin excepción.
- **Veintiún días para devolverlo** — Con un estado de cuenta detallado de cualquier deducción, más recibos o presupuestos del trabajo.
- **Las fotografías ahora son obligatorias** — Fotos al desocupar antes de empezar cualquier limpieza o reparación, fotos de antes y después de todo trabajo que descuenta, y fotos al ocupar en arrendamientos que empiecen el 1 de julio de 2025 o después. Omitirlas de mala fe puede costarle el derecho a quedarse con nada del depósito, y las imágenes se deben conservar cuatro años.

Su impuesto predial se reinicia el día que compra

Bajo la Proposición 13 el condado vuelve a tasar la propiedad al precio que usted pagó. Una lista de rentas que muestra el impuesto bajo y viejo del vendedor no es su impuesto — rehaga esa línea con aproximadamente 1.1% a 1.25% de lo que usted está pagando, antes de calcular el ingreso operativo neto. Equivocarse aquí es la

forma más común en que las cuentas de una renta en California terminan siendo ficción. Espere también un recibo suplementario aparte, una sola vez, después del cierre.

La Proposición 19 cambió cómo pasan las rentas a sus hijos

- Antes de 2021 un padre podía heredar una propiedad de renta a un hijo y el hijo conservaba el valor tasado bajo del padre. Esa exclusión ya no existe para nada que no sea la residencia principal del padre o un rancho familiar que califique.
- Una propiedad de renta heredada en California ahora se vuelve a tasar a valor de mercado, y el impuesto predial puede multiplicarse de un día para otro.
- Si parte de la razón por la que está comprando es dejarles algo a sus hijos, esa plática va ahora — con un abogado de sucesiones y un contador — no después.

Resumen de la ley de California vigente en 2026, y cambia. Yuba City y Marysville no tienen actualmente una ordenanza local de control de rentas encima de la ley estatal, pero las reglas locales también cambian. Confirme los requisitos estatales y locales con un abogado calificado antes de basarse en ellos.

8. Preguntas Frecuentes del Inversionista

¿Puedo convertir mi casa actual en renta y comprar otra residencia principal?

Muchas veces sí, y es una de las formas más comunes en que la gente consigue su primera renta. Los prestamistas verán si usted puede sostener los dos pagos, y algunos cuentan una parte de la renta esperada si hay un contrato firmado. Como su préstamo original se hizo para una propiedad ocupada por el dueño, avísele a su prestamista lo que planea en lugar de descubrir las reglas después.

¿Cuánto efectivo necesito realmente para cerrar una renta?

Cuente con el pago inicial (comúnmente del 15 al 25%), costos de cierre de aproximadamente 2 a 5% del precio, varios meses de reservas, y lo que cueste dejar la unidad lista para rentar. En una renta de \$300,000 eso realmente cae arriba de \$80,000, no en los \$60,000 que sugiere el pago inicial solo.

¿Necesito una LLC para tener una renta?

Esa es una pregunta legal y fiscal más que de bienes raíces, y la respuesta honesta es que depende de su patrimonio, su seguro y sus metas. Un abogado y un contador deben contestarla juntos. Tome en cuenta que también puede afectar su financiamiento, porque prestarle a una entidad no es lo mismo que prestarle a una persona.

¿Cuál es la diferencia entre tasa de capitalización y retorno sobre el efectivo?

La tasa de capitalización ignora su préstamo y le dice cómo se comporta la propiedad por sí sola — útil para comparar propiedades. El retorno sobre el efectivo incluye su financiamiento y le dice qué está ganando de verdad el dinero que usted puso. Una propiedad puede tener una tasa de capitalización modesta y un retorno sobre el efectivo fuerte, o al revés, dependiendo del préstamo.

¿Los fondos de regalo de la familia sirven para el pago inicial de una inversión?

Generalmente no. Los fondos de regalo se aceptan ampliamente en residencias principales y con frecuencia en segundas viviendas, pero los prestamistas normalmente exigen fondos propios del inversionista en una propiedad de inversión. Las reglas varían por prestamista y programa, así que confirme antes de contar con ellos.

¿Un dúplex es una buena primera inversión?

Para mucha gente es excelente. Obtiene dos fuentes de ingreso bajo un mismo techo y en un mismo lote, una vacante le cuesta la mitad de la renta en lugar de toda, y si usted vive en una de las unidades puede llegar a financiarlo como residencia principal — lo que puede significar un pago inicial mucho menor. El costo es que estaría viviendo junto a su inquilino.

¿Cuántos meses de reservas va a querer el prestamista?

Para propiedades de inversión, seis meses de pagos es una expectativa común, y más si usted ya tiene varias propiedades financiadas. Las reservas son fondos documentados y disponibles — confirme con su prestamista qué cuenta.

¿Compro cerca de donde vivo o donde los números son mejores?

La distancia cuesta dinero y atención. Invertir fuera de su área puede funcionar, pero depende por completo de un administrador de propiedades en quien confíe, y le quita la posibilidad de pasar en el carro y ver el techo usted mismo. Para una primera propiedad, cerca de casa normalmente enseña mejor.

¿Y si la propiedad no alcanza el avalúo del precio de compra?

Es el mismo problema que en cualquier compra, con menos margen emocional para resolverlo. Puede renegociar el precio, poner la diferencia en efectivo, o cancelar si la contingencia de avalúo de su contrato lo protege. En una inversión, un avalúo bajo es información que conviene tomar en serio.

¿Es buen momento para comprar una propiedad de inversión?

La versión general de esa pregunta no tiene una respuesta útil. La versión que sí se puede contestar es si una propiedad específica, a un precio específico, con una tasa específica, produce el rendimiento que usted necesita. Eso es un cálculo, y es justo el que esta guía le enseña a hacer.

RECURSOS VERIFICADOS

Verifique Todo Esto Usted Mismo

Cada programa mencionado en esta guía es real, está funcionando actualmente y lo maneja la agencia que aparece abajo. Estos enlaces van a la fuente oficial — no a mí, ni a un formulario. Verificado en septiembre de 2026.

Protecciones para inquilinos de California (HCD) www.hcd.ca.gov/

Ley de depósitos — Código Civil 1950.5 leginfo.legislature.ca.gov — **Cód. Civil § 1950.5**

Tope de renta y causa justa — Código Civil 1946.2 leginfo.legislature.ca.gov — **Cód. Civil § 1946.2**

IRS — intercambios 1031 irs.gov — [intercambios de bien similar](#)

Verifique cualquier licencia de bienes raíces dre.ca.gov — [licence lookup](#)

Los programas, los fondos y las reglas cambian, a veces a mediaño. Si una página de abajo cambió o un programa cerró, ese es el momento de llamar en lugar de suponer — y es justo el tipo de cosa que yo le sigo la pista a la gente con la que trabajo.

SOBRE SU GUÍA

Antonio y Ana Rubio

Desde 2005 he ayudado a familias de Yuba City, Marysville y toda la región de Yuba-Sutter a comprar y vender bienes raíces, en inglés y en español. Trabajo junto a mi hija Ana, agente con licencia desde 2016, como equipo de padre e hija. Nuestra promesa es sencilla: tratamos su mudanza con el mismo cuidado que querríamos para nuestra propia familia.

Encuentre a Antonio — En Todas Partes

Antonio Rubio · Better Homes Realty · CalDRE #01472558

1615 Colusa Hwy #200, Yuba City, CA 95993

Teléfono: [\(530\) 870-1063](tel:(530)870-1063)

Sitio web antoniorubiotucasa.com

En español antoniorubiotucasa.com/es

Todas las guías gratuitas antoniorubiotucasa.com/es/guias

Perfil de Google share.google/boQNcJkWgveCW5equ

Deje una reseña en Google g.page/r/CaGVcUMDcjyBECE/review

Zillow www.zillow.com/profile/Antonio%20Rubio

Homes.com www.homes.com/real-estate-agents/antonio-rubio/n48qdzm/

Realtor.com www.realtor.com/realestateagents/56ccff8d0fa417010077818d

CÓMO FUNCIONA ESTA SERIE

La Biblioteca de Cinco Guías

Cada guía funciona por sí sola, pero están hechas para leerse juntas — la mayoría de las personas pasa por más de una etapa de propiedad a lo largo de su vida. Esta es la biblioteca completa, y dónde queda la guía que tiene en sus manos.

La Biblioteca de Guías de Antonio Rubio	
1	La Guía para Compradores de Primera Vivienda Préstamos, pago inicial, inspecciones y cómo negociar su primera oferta.
2	Guía de Segunda Vivienda y Propiedades de Inversión Cómo se financian las rentas y cómo hacer los números antes de comprar. ESTA ES LA QUE ESTÁ LEYENDO
3	Guía para Vender su Casa Poner precio con evidencia, preparar, promocionar y negociar la oferta completa.
4	Guía de Terrenos, Acres y Construcción Agua, séptico, zonificación, acceso — y cómo financiar una casa que usted construye.
5	Guía Comercial — Apartamentos y Negocios Métricas de multifamiliares, préstamos comerciales y compra de un negocio.

Todas las guías de esta biblioteca son gratuitas, en inglés y español, en:

antoniorubiotucasa.com/guides

antoniorubiotucasa.com/es/guias

Los Números Se Aprenden

Todo inversionista que hoy tiene diez propiedades estuvo alguna vez exactamente donde usted está, mirando la primera y preguntándose si estaba a punto de cometer un error.

La diferencia nunca fue el valor. Fue hacer los números con honestidad, dejar ir los tratos que no funcionaban, y estar listo cuando uno sí funcionó.

Usted ya sabe distinguir entre unos y otros — y esa habilidad se le multiplica el resto de la vida.

Contenido únicamente educativo. Los programas de préstamo, la elegibilidad, los requisitos de pago inicial y reservas, las tasas y las reglas fiscales los establecen los prestamistas, los inversionistas y las agencias de gobierno, varían según el prestatario y la propiedad, y cambian con el tiempo. Todas las cifras y ejemplos de esta guía son ilustrativos. Nada aquí es un compromiso de prestar, una garantía de calificación, ni asesoría legal, fiscal, financiera o de inversión. Verifique todos los detalles con un prestamista con licencia, un contador y sus propios asesores antes de actuar. © 2026 Antonio Rubio · CalDRE #01472558 · Better Homes Realty. Igualdad de Oportunidad en la Vivienda.