



HOUSE FLIPPING

Полное руководство по перепродаже недвижимости в Испании до 2026 года.

Первое полностью обновленное руководство на испанском языке, применимое исключительно к испанскому рынку жилой недвижимости и предназначенное для инвесторов, желающих профессионализировать свои операции по ротации активов в условиях рекордного спроса и структурно недостаточного предложения.

СОПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Уважаемый инвестор,

Если вы читаете это руководство, значит, вы рассматриваете одну из инвестиционных стратегий с наилучшим соотношением риска и доходности, доступных в настоящее время на европейском рынке: покупка недооцененной недвижимости, ее полная реконструкция и последующая продажа по рыночной цене. В англоязычном мире это называется «перепродажа домов», а в Испании за последние семь лет это превратилось в профессиональную дисциплину со своими собственными методологиями, техническими индикаторами и проверенными протоколами.

С 2018 года, в house-flipping.es Мы помогли более чем 300 инвесторам (частным лицам, холдинговым компаниям, семейным офисам и международным капиталистам) в сделках, проведенных в Испании. Нет двух одинаковых сделок, но все они объединены одними и теми же основными принципами: поиск недвижимости, осмотр объектов на месте, брокерские услуги при покупке, тщательный анализ перед сделкой, фиксированный бюджет, гарантированные сроки и профессиональный маркетинг. Этот документ обобщает наш опыт и предоставляет его вам совершенно бесплатно.

Наше обещание вам простое: к тому моменту, как вы закончите читать эти страницы, у вас будет ясное, честное и техническое понимание того, что сегодня подразумевает инвестирование в перепродажу недвижимости в Испании. Мы не обещаем невозможной прибыли и не скрываем рисков. Мы покажем вам реальные цифры, наиболее распространенные ошибки и путь, который, по нашему опыту, лучше всего работает на испанском рынке в 2026 году.

Добро пожаловать.

Команда house-flipping.es

КОНТАКТ

Телефон: +34 604 997 922 (звонки и WhatsApp)

Электронная почта: info@house-flipping.es

Веб: www.house-flipping.es

Языки общения: испанский, английский и каталанский.

Офисы: Мадрид и Барселона

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Что входит в наш гид?
2. Что такое перепродажа недвижимости и как это работает?
3. Минимальный требуемый объем инвестиций
4. Варианты финансирования
5. Тарифы и структура оплаты
6. Ожидаемая прибыльность и сроки внедрения.
7. Преимущества использования наших услуг
8. Географические зоны работы
9. Процесс выбора и покупки недвижимости
10. Управление реформами
11. Процесс продажи или аренды
12. Налоговые аспекты инвестирования в перепродажу недвижимости.
13. Правовые требования к инвесторам
14. Связанные риски и способы их минимизации.
15. Влияние рынка недвижимости на прибыльность
16. 10 реальных историй успеха (доходность от 9,2% до 22,7%)
17. Контакты и первые шаги
18. Отказ от ответственности

1. ЧТО ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ НАШ ПУТЕВОДИТЕЛЬ?

1.1. Сфера применения и ценностное предложение

Данное руководство полностью подготовлено технической командой house-flipping.es при поддержке наших отделов инвестиций, архитектуры, налогообложения и маркетинга. Это не типовое руководство и не перевод североамериканских методик: каждая цифра, процент и срок были адаптированы к нормативным, налоговым и рыночным реалиям Испании в 2026 году.

В частности, вы найдете:

- Обновленный анализ макроэкономической ситуации в Испании с данными о ценах, ставке Euribor, спросе и предложении.
- Фактические капитальные затраты для начала деятельности на восьми основных национальных рынках.
- Пошаговое объяснение используемых нами формул расчета рентабельности.
- В 2026 году станут доступны различные варианты финансирования, включая альтернативы традиционным банковским каналам.
- Распределение налогов по автономным сообществам с сравнительными таблицами налога на добавленную стоимость, сниженного НДС и муниципального налога на прирост капитала.
- Протокол работы, который мы применяем в каждом из наших проектов.
- Десять реальных историй успеха (сделки, заключенные в период с 2023 по 2025 год), все цифры поддаются проверке.
- Система управления рисками, включающая протокол по борьбе с самовольным занятием помещений, обновленная в соответствии с действующим законодательством в 2026 году.

1.2. На кого это рассчитано?

Этот документ предназначен для:

- Индивидуальные инвесторы с доступным капиталом от 60 000 до 80 000 евро, стремящиеся к качественному скачку в доходности по сравнению с традиционной арендой или низкодоходными финансовыми продуктами.
- Владельцы компаний по управлению активами или обществ с ограниченной ответственностью, желающие организовать ротацию иностранных специалистов (в основном из англосаксонских, франкоязычных и итальянских стран), заинтересованных в испанском рынке, но нуждающихся в местном контактном лице для разъяснения нормативных требований.
- Опытные инвесторы, даже проводившие операции за свой счет, стремятся

передать этот процесс на аутсорсинг, чтобы оптимизировать свое время.

1.3. Как пользоваться этим руководством

Вы можете читать его последовательно, но каждая глава предназначена для самостоятельного изучения. В конце руководства мы приводим раздел с практическими примерами (глава 16), которые рекомендуем внимательно проанализировать: цифры реальные, адреса слегка анонимизированы в целях конфиденциальности, но показатели точно отражают сделки, заключенные нашей командой.

2. ЧТО ТАКОЕ ПЕРЕПРОДАЖА ДОМОВ И КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

2.1. Определение

Перепродажа недвижимости — это краткосрочная инвестиционная стратегия в сфере недвижимости (обычно от 5 до 10 месяцев с момента заключения договора купли-продажи), которая заключается в приобретении недооцененной жилой недвижимости, как правило, из-за ее состояния, неэффективной планировки или отсутствия технической модернизации, проведении оптимизированного комплексного ремонта и продаже по обновленной рыночной цене в рамках концепции «под ключ».

В отличие от классической модели инвестирования в недвижимость (покупка для сдачи в аренду), цель перепродажи заключается не в создании регулярных потоков дохода, а в получении разницы между ценой покупки в ухудшенном состоянии и ценой продажи в восстановленном состоянии, за вычетом всех связанных с этим затрат.

2.2. Фундаментальное уравнение

Рентабельность любого предприятия можно объяснить одной-единственной формулой:

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ = СРОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ – (ЦЕНА ПОКУПКИ + ЗАТРАТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ + ЗАТРАТЫ НА РЕМОНТ + ФИНАНСОВЫЕ ЗАТРАТЫ + ЗАТРАТЫ НА ПРОДАЖУ + НАЛОГИ)

Где ARV (стоимость после ремонта) — это оценочная стоимость недвижимости после ремонта, определяемая путем сравнительного анализа рынка, оценки и сравнения с недавними сделками в той же микросреде (здание, квартал, район).

На сайте house-flipping.es мы применяем двойной фильтр:

- Критерий 1 (технический минимум): предполагаемая чистая прибыль должна быть равна или превышать 18% от общей суммы инвестиций до уплаты налогов.
- Критерий 2 (обеспечение капиталом): цена покупки не должна превышать 72% от оценочной рыночной стоимости за вычетом стоимости ремонта (то, что на американском рынке называется правилом 70%-75%, скорректированным с учетом испанского налогообложения и нотариальных расходов).

Если актив не соответствует обоим критериям одновременно, он не включается в портфель. Всё просто.

2.3. Отличия по сравнению с другими моделями

- Покупка недвижимости для сдачи в аренду генерирует регулярный денежный поток, но не высвобождает капитал. Перепродажа недвижимости в обмен на новую быстрее окупает капитал, но не приносит дохода.
- BRRRR (Покупка, Ремонт, Аренда, Рефинансирование, Повтор): гибридная модель. Проводится ремонт в стиле «перепродажи», но после ремонта актив сохраняется и рефинансируется по новой оценочной стоимости, что позволяет вернуть капитал для новых операций, не теряя при этом недвижимость.
- Новое строительство/девелоперская деятельность: включает в себя управление градостроительным планированием, сроки от 18 до 36 месяцев, более сложные лицензионные соглашения и совершенно иные риски поглощения.
- Коммерческая добавленная стоимость: аналогично перепродаже недвижимости, но в отношении помещений, офисов или других видов деятельности, приносящих дополнительную выгоду.

В этом ценовом диапазоне перепродажа жилой недвижимости является продуктом с самым коротким циклом инвестирования, наиболее доступной ценой и наибольшим спросом, поэтому она стала естественной отправной точкой для входа в этот сектор.

2.4. Полный цикл

Цикл работы по перепродаже недвижимости в Испании обычно проходит семь этапов:

1. Поиск и отбор активов (2-6 недель).
2. Переговоры, резервирование и подписание договора о внесении задатка (1-3 недели).
3. Техническая, регистрационная, градостроительная и налоговая экспертиза (2-4 недели).
4. Публичное оформление договора купли-продажи (1 день; предварительное согласование за 1-2 недели).
5. Реализация комплексной реформы (8-20 недель в зависимости от масштаба).
6. Маркетинг, включающий подготовку дома к продаже и профессиональную рекламу (3-10 недель).
7. Договор купли-продажи, урегулирование налогов и распределение прибыли (2-4 недели).

Оптимальный цикл завершается за 5-8 месяцев. Неудачный цикл (того, которого мы хотим избежать любой ценой) может растянуться на 12-18 месяцев и поглотить значительную часть прибыли из-за финансовых и альтернативных издержек.

2.5. Профиль испанского конечного потребителя в 2026 году

Понимание потребностей конечного покупателя имеет решающее значение, поскольку оно определяет дизайнерские решения при реконструкции:

Документ принадлежит компании www.house-flipping.es, специализирующейся на операциях по перепродаже недвижимости в Испании с 2018 года.

- Молодые и средние пары (30-42 года) с двумя работающими супругами, покупающие первое или второе жилье, с ипотечным кредитом в размере 70-80% от стоимости. Это преобладающий профиль в регионах, где мы работаем.
- Семья с детьми ищет жилье получше, чем небольшое по размеру.
- Традиционный инвестор (55-70 лет), приобретающий жилье для стабильной сдачи в аренду.
- Международные покупатели (в основном из Франции, Германии, Нидерландов, Северной Америки и Латинской Америки) находятся в таких городах, как Малага, Аликанте и Барселона.

Для каждого профиля характерны отделочные материалы, планировка и уровень качества. На практике наша стандартная палитра для ремонта рассчитана на профили 1 и 2, которые составляют более 70% целевого рынка в Мадриде, Барселоне, Валенсии и Сарагосе.

3. Минимальный требуемый объем инвестиций

3.1. Эталонный рисунок

В условиях рынка 2026 года и с учетом восьми основных рынков, на которых мы работаем, минимальный рекомендуемый объем инвестиций для осуществления операции по перепродаже недвижимости с профессиональными гарантиями составляет около 150 000 евро при использовании стандартного банковского финансирования и около 60 000–80 000 евро при выборе методов совместного инвестирования или краудфандинга.

Этот порог не является произвольным: он соответствует капиталу, необходимому для покрытия первоначального взноса за недвижимость (20-35% от цены), расходов на покупку (ИП, нотариус (регистрация, управление), полная стоимость ремонта, финансовые затраты за этот период и резервный фонд в размере 10-15%.

3.2. Разбивка по городам (ориентировочно, первый квартал 2026 г.)

МАДРИД (районы Карабанчель, Усера, Вальекас, Тетуан, Сьюдад-Линеаль)

- Типичная цена покупки: 180 000–260 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 38 000–65 000 евро.
- Расходы на куплю-продажу: 14 000–22 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с долей в 30%: 78 000–115 000 евро.
- Минимальный объем инвестиций со 100% собственным капиталом: €235 000 - €350 000

БАРСЕЛОНА (районы Сант-Марти, Сант-Андреу, Орта-Гинардо, Ноу-Баррис, Сантс)

- Типичная цена покупки: 210 000–310 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 42 000–75 000 евро.
- Расходы на куплю-продажу: 22 000–33 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с 30% собственным капиталом: 85 000–125 000 евро.
- Минимальный объем инвестиций со 100% собственным капиталом: €275 000 - €420 000

ВАЛЕНСИЯ (Патре, Бенимаклет, Катр-Карререс, Камин-аль-Грау)

- Типичная цена покупки: 120 000–190 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 32 000–55 000 евро.
- Расходы на куплю-продажу: 13 000 - 20 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с 30% собственного капитала: 60 000–90 000 евро.
- Минимальный размер инвестиций при 100% собственном капитале: 165 000–265 000 евро.

МАЛАГА (Уэлин, Театинос, Карретера-де-Кадис, Эль-Пало)

- Типичная цена покупки: 165 000–280 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 36 000–68 000 евро.

- Расходы на куплю-продажу: 15 000–26 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с 30% собственным капиталом: 72 000–115 000 евро.
- Минимальный объем инвестиций со 100% собственным капиталом: €215 000 - €375 000

СЕВИЛЬЯ (Макарена, Триана, Нервион, Серро-Амате)

- Типичная цена покупки: 110 000 - 170 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 30 000–52 000 евро.
- Расходы на куплю-продажу: 12 000–19 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с 30% собственным капиталом: 55 000–80 000 евро.
- Минимальный размер инвестиций при 100% собственном капитале: 150 000–240 000 евро.

БИЛЬБАО (Бильбао-ла-Вьеха, Сан-Франциско, Рекальде, Сантучу)

- Типичная цена покупки: 130 000–195 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 35 000–58 000 евро.
- Расходы на куплю-продажу: 11 000 - 17 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с 30% собственного капитала: 62 000–90 000 евро.
- Минимальный объем инвестиций со 100% собственным капиталом: 175 000–270 000 евро.

САРАГОСА (Центр, Делисиас, Лас Фуэнтес, Сан-Хосе)

- Типичная цена покупки: 95 000–160 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 28 000–48 000 евро.
- Расходы на куплю-продажу: 10 000 - 16 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с 30% собственного капитала: €48 000 - €75 000
- Минимальный размер инвестиций при 100% собственном капитале: €135 000 - €225 000

АЛИКАНТЕ (Плайя-де-Сан-Хуан, Альбуферета, Каролинас, Пла-дель-Бон-Репос)

- Типичная цена покупки: 125 000–220 000 евро
- Средняя стоимость полного ремонта: 32 000–58 000 евро.
- Расходы на куплю-продажу: 13 000–22 000 евро
- Минимальный размер инвестиций с 30% собственным капиталом: 60 000–95 000 евро.
- Минимальный объем инвестиций со 100% собственным капиталом: 170 000–300 000 евро.

3.3. Практический пример с собственным капиталом в размере 150 000 евро.

Предположим, инвестор располагает собственным капиталом в размере 150 000 евро и хочет вести бизнес в Валенсии, в районе Патраикс.

- Цена покупки: 155 000 евро
- Первоначальный взнос 30% + расходы на покупку: 46 500 евро + 17 500 евро = 64 000 евро

- Стоимость полной реконструкции ($68 \text{ м}^2 \times 720 \text{ евро/м}^2$): 48 960 евро.
- Ориентировочные финансовые затраты (6 месяцев, ипотека с коэффициентом LTV 70%): 4200 евро.
- Подготовка дома к продаже и маркетинговые услуги: 2300 €
- Резервный фонд (10% от стоимости ремонта): 4900 евро.
- Необходимый общий собственный капитал: 124 360 евро.
- Прибыль свыше 150 000 евро: 25 640 евро (хороший дополнительный страховой резерв)

Ориентировочная остаточная стоимость после ремонта: 242 000 евро.

Ожидаемая валовая прибыль: 25 880 евро при инвестированных 124 360 евро = 20,8% валовой доходности примерно за 7 месяцев.

3.4. Резервный фонд

Одно нерушимое правило: никогда не вкладывайте 100% своего доступного капитала в одну сделку. Мы рекомендуем держать не менее 10-15% от общего объема ликвидных средств вне сделки для покрытия непредвиденных обстоятельств (задержки в строительстве, корректировки налогов, замена конструкций, более длительные, чем ожидалось, сроки реализации). Это разница между необходимостью продать недвижимость с убытком для завершения сделки и возможностью дождаться подходящего покупателя.

4. ВАРИАНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

4.1. Традиционная ипотека для инвестиций

Наиболее распространенный путь. В 2026 году средние условия, которые мы получаем от традиционных банков для операций по перепродаже ценных бумаг, следующие:

- Соотношение суммы кредита к стоимости залога (LTV): 65%-75% от стоимости покупки или оценочной стоимости (в зависимости от того, какая из них ниже).
- Срок действия договора: до 25-30 лет (хотя мы планируем расторгнуть его раньше).
- Переменная ставка: Euribor +0,85% до 1,35%, при этом Euribor стабилизируется в диапазоне 2,30%-2,55%.
- Фиксированная ставка: от 3,10% до 3,90% на 20-25 лет.
- Смешанный тип: популярный вариант в 2026 году (фиксированная ставка 5 лет 2,85%-3,25% + переменная ставка).
- Ссылки: расчетный или доходный счет, страхование жилья, иногда страхование жизни.
- Начальная комиссия: от 0% до 1%.
- Комиссия за досрочное погашение: 0,15%-0,25% (это важно для перепродажи, так как мы собираемся расторгнуть договор через несколько месяцев).

Важно: Традиционные банки неохотно финансируют сделки, явно заявленные как кредиты для перепродажи недвижимости. Поэтому мы представляем сделку как покупку основного или дополнительного жилья (в зависимости от профиля) и аннулируем кредит после продажи. Это совершенно законно, но требует надлежащего оформления.

4.2. Краткосрочные кредиты

Это краткосрочные (от 6 до 24 месяцев) частные займы, специально разработанные для сделок, требующих скорости, с которой традиционные банки не справляются. Типичные характеристики в Испании в 2026 году:

- Показатель LTV: до 65-70%.
- Срок: от 6 до 18 месяцев.
- Процентная ставка: 8%-12% годовых.
- Комиссия за открытие счета: 1,5%-3%.
- Гарантия: ипотека на приобретенную недвижимость.

Бридж-кредит — дорогостоящий, но очень эффективный инструмент: он позволяет заключать сделки за неделю, что невозможно другими способами.с банкамиТрадиционный подход. Мы используем его в основном на аукционах, в судебных

разбирательствах или когда со стороны собственника возникает срочная необходимость в продаже (ускоренное наследование, разводы, принудительное исполнение решений суда).

4.3. Высвобождение капитала из имеющихся активов

Если инвестор уже владеет необремененной (или с минимальным количеством обременений) недвижимостью, он может рефинансировать ее для привлечения капитала на новые проекты. К 2026 году банки, как правило, позволяют инвесторам достичь совокупного коэффициента кредитования к стоимости залога (LTV) в размере 70-80% от оценочной стоимости.

Преимущество: низкая ликвидность.

Недостаток: это увеличивает общий уровень заемных средств, что требует тщательного управления рисками.

4.4. Краудфандинг в сфере недвижимости

Платформы, регулируемые CNMV (Испанской национальной комиссией по рынку ценных бумаг), позволяют объединять розничных инвесторов для совершения конкретной сделки. Варианты:

- Краудфандинг с использованием заемных средств: инвестор предоставляет деньги в долг и получает проценты.
- Краудфандинг с долевым участием: инвестор вкладывает средства в проект и получает долю в прибыли или убытках.

Стоимость вступительных взносов составляет от 500 до 2000 евро. Это идеальный способ диверсифицировать портфель или войти в этот сектор без высокого минимального капитала, со средней годовой доходностью 7-12% в крупных проектах.

4.5. Совместные инвестиции с house-flipping.es и частными клубами.

Для инвесторов, которые вносят капитал, но не хотят заниматься управлением, существует вариант совместного инвестирования: для каждой сделки создается общество с ограниченной ответственностью (ООО), акции которого пропорциональны объему инвестиций. Наша команда обеспечивает управление, поиск потенциальных клиентов и исполнение сделок; инвестор вносит капитал и подписывает учредительные документы. Прибыль распределяется в соответствии с первоначальным соглашением, как правило, 60% инвестор / 40% управляющий или аналогично, с гарантированной минимальной доходностью для инвестора.

4.6. Институциональный частный капитал

Документ принадлежит компании www.house-flipping.es, специализирующейся на операциях по перепродаже недвижимости в Испании с 2018 года.

Для крупных проектов (элитное жилье, реконструкция целых зданий, изменение назначения с коммерческого на жилое) мы сотрудничаем с семейными офисами и специализированными фондами с объемом инвестиций от 1 500 000 евро.

4.7. Гибридные структуры

На практике многие наши сделки сочетают два или более источников финансирования: например, 70% банковской ипотеки + 20% собственного капитала + 10% субординированного семейного займа. Правильное структурирование финансирования само по себе является рычагом, способным увеличить рентабельность собственного капитала на 4–8 процентных пунктов.

5. СТОИМОСТЬ И СТРУКТУРА ОПЛАТЫ

5.1. Модель оплаты

Наша плата за комплексное обслуживание «под ключ» (полное управление от поиска потенциальных клиентов до подписания договора купли-продажи) составляет 5900 евро + НДС за сделку.

Данная цифра включает в себя:

- Поиск и отбор не менее 30 подходящих объектов недвижимости.
- Технические визиты с нашим архитектором или строительным экспертом для 3-5 финалистов.
- Финансовый, налоговый и регистрационный анализ варианта-победителя.
- Переговоры с продавцом.
- Координирование договора о задатке и договора купли-продажи.
- Управление проектом и координация с подрядчиками.
- Организация подготовки дома к продаже и профессиональная фотосессия.
- Публикация на порталах и в нашей закрытой сети покупателей.
- Фильтрация покупателей и управление предложениями.
- Координирование договора о задатке и договора купли-продажи.

5.2. Структура платежей

Мы разделили комиссию на две части, что обеспечивает инвестору спокойствие и согласовывает интересы:

- Первый платеж (50%): 2950 евро + НДС при подписании договора на оказание консультационных услуг.
- Второй платеж (50%): 2950 евро + НДС по завершении ремонта, до начала маркетинга объекта.

Такая структура означает, что половина нашего гонорара зависит от успешного завершения работы. Мы также берем на себя часть рисков.

5.3. Что НЕ входит в эти сборы?

- Стоимость ремонта (оплачивается непосредственно подрядчику после получения сертификатов).
- Налоги на куплю-продажу (налог на прибыль, налог на прирост капитала, нотариальные сборы, регистрационные сборы).
- Финансовые издержки (проценты, банковские комиссии).

- Страхование и материалы во время строительства.
- Гонорар специалиста, подписывающего проект (архитектора или инженера-строителя, если требуются основные лицензии).

Все эти концепции выставляют счет. Каждый заказ обрабатывается соответствующим поставщиком. Наша задача — проводить аудит, вести переговоры о ценах и следить за тем, чтобы ни одна сумма не вышла из-под контроля.

5.4. Дополнительные сборы за успех (по желанию)

Для инвесторов, которые предпочитают снизить фиксированную комиссию и разделить прибыль, мы предлагаем альтернативную схему:

- Сниженная фиксированная плата: 2900 евро + НДС.
- Комиссия за успех: 10% от чистой прибыли, превышающей порог прибыльности в 12%.

Этот метод выбирают около 25% наших клиентов, особенно те, кто проводит операции часто (три и более операций в год).

6. Ожидаемая прибыльность и сроки внедрения

6.1. Реалистичные диапазоны рентабельности

В 2026 году профессиональные операции по перепродаже недвижимости в Испании приносят чистую прибыль (на весь инвестированный капитал до вычета личных налогов инвестора) в диапазоне от 9% до 23%, при этом средневзвешенная доходность в нашем портфеле за последние 24 месяца составила 16,2%.

Практическая интерпретация:

- Сделки с доходностью ниже 9% не рассматриваются: соотношение риска и доходности не компенсирует наличие более ликвидных альтернатив.
- Диапазон 9%-14%: сделки с низким уровнем риска, благоустроенные районы, стандартный ремонт. Консервативный профиль.
- Диапазон 14%-18%: сбалансированная деятельность, рынки с положительной динамикой, масштабные проекты реконструкции. Основа нашего портфеля.
- Диапазон 18%-23%: сделки с высокой степенью уверенности, особенно покупки в условиях жесткой конкуренции, а также реконструкции, увеличивающие площадь или изменяющие тип недвижимости. Для таких сделок требуется опыт.
- Более 23%: исключительные сделки (невостребованное наследство, аукционы, изменение целевого использования). Они существуют, но редки и носят избирательный характер.

6.2. Валовая рентабельность инвестиций (ROI) против чистой рентабельности инвестиций (ROI) против годовой внутренней нормы доходности (IRR).

Три различных показателя, которые не следует путать:

- Валовая рентабельность инвестиций: прибыль до вычета финансовых затрат и налогов / общая сумма инвестиций.
- Чистая рентабельность инвестиций: прибыль после вычета финансовых затрат и налогов / общая сумма инвестиций.
- Годовая внутренняя норма доходности (IRR): годовая норма доходности, позволяющая сравнивать операции различной продолжительности.

Пример из реальной жизни: операция, длившаяся 6 месяцев, с чистой рентабельностью инвестиций в 15%. Эквивалентная годовая внутренняя норма доходности составляет 32,3%. Таким образом, перепродажа активов, несмотря на кажущуюся скромность абсолютной доходности, в годовом исчислении показывает очень хорошие результаты по сравнению с традиционными финансовыми продуктами.

6.3. Стандартный график

В среднем, проекты на сайте house-flipping.es реализуются по следующему графику:

- Недели 1-4: поиск потенциальных клиентов.
- Недели 5-8: комплексная проверка, переговоры, задаток.
- Недели 9-12: Оформление купчей и завершение финансовых операций.
- Недели 13-28: выполнение работ (16 недель при стандартном комплексном ремонте).
- Недели 29-32: подготовка дома к показу, фотосъемка и подготовка к рекламной кампании.
- Недели 33-40: активный маркетинг.
- Недели 41-42: подписание договора купли-продажи и завершение сделки.

Общее время: от 28 до 42 недель в зависимости от сложности. Большинство наших операций завершаются в течение 6-8 месяцев.

6.4. Чувствительность прибыльности к сроку

Каждый дополнительный месяц в проекте снижает годовую доходность на 1,5–2,5 процентных пункта в зависимости от уровня заемных средств. Именно поэтому на house-flipping.es мы уделяем особое внимание контролю сроков: двухмесячная задержка в строительстве может превратить отличный проект в посредственный.

7. ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАШИХ УСЛУГ

7.1. Семь причин для аутсорсинга

1. Доступ к частному портфелю. Более 60% сделок, которые мы заключаем, не попадают на открытые порталы. Мы получаем их через нашу сеть партнерских API, управляющих недвижимостью, юристов-специалистов и прямые контакты с собственниками недвижимости.
2. Гарантированная фиксированная цена. Мы работаем с сертифицированными подрядчиками, с которыми заключаем соглашение о фиксированной цене до начала работ. Риск перерасхода средств ограничен максимум 3-5%, по сравнению с обычными 20-40% в проектах без профессионального контроля.
3. Установленный срок с штрафными санкциями. Наши контракты с подрядчиками включают пункт о штрафных санкциях за задержку, что приводит интересы подрядчика в соответствие с интересами инвестора.
4. Дизайн, адаптированный к профилю покупателя. Наша студия дизайна интерьеров предлагает палитру отделочных материалов, оптимизированную для максимального ускорения продаж. Мы не ремонтируем в соответствии со вкусом инвестора; мы ремонтируем в соответствии со вкусом наиболее вероятного конечного покупателя.
5. Комплексная налоговая команда. Перед оформлением каждой сделки наш налоговый консультант анализирует оптимальную структуру (физическое лицо, общество с ограниченной ответственностью, холдинговая компания) и предоставляет нам предварительную оценку налоговой накладной.
6. Собственная технология PropTech. Наша аналитическая группа использует инструменты анализа больших данных для точного определения цен по улицам, входам в здание и этажам, что значительно превосходит возможности общедоступных сайтов сравнения.
7. Сеть квалифицированных покупателей. Мы поддерживаем базу данных, содержащую более 4200 зарегистрированных покупателей (частных лиц и инвесторов), которые получают уведомления о наших сделках до их публикации. Это сокращает среднее время продажи на 40-60% по сравнению с общим рынком.

7.2. Чем мы не являемся

Мы хотим быть прозрачными: мы не являемся финансовыми консультантами или зарегистрированными налоговыми консультантами, а также не являемся финансовыми

посредниками. Когда этого требует сделка, мы сотрудничаем с ведущими внешними фирмами и консалтинговыми компаниями, но не выполняем эти функции напрямую. Мы также не являемся традиционным агентством недвижимости: мы не приобретаем недвижимость для третьих лиц, а только для сделок, которые мы сопровождаем от начала до конца.

8. ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ РАЙОНЫ РАБОТЫ

8.1. Общая карта

Мы работаем напрямую через собственные филиалы в Мадриде и Барселоне, а также осуществляем деятельность в Валенсии, Малаге, Севилье, Бильбао, Сарагосе и Аликанте через местные команды, утвержденные и контролируемые нашими региональными координаторами.

8.2. Мадрид

Самый ликвидный и развитый рынок в стране. Мы работаем преимущественно в следующих регионах:

- Карабанчель (Пан Бендито, Опаньель, Сан-Исидро). Средняя цена за м² составляет около 3250 евро, при этом годовой рост превышает 15%. В настоящее время это эпицентр рынка перепродажи недвижимости в Мадриде благодаря сочетанию разумных цен на покупку и высокого спроса на отремонтированные объекты.
- Усера (Оркаситас, Альмендралес, Зофио). Средняя цена около 2900 евро/м². Рынок с большим количеством покупателей, приобретающих жилье впервые.
- Пуэнте-де-Вальекас (Энтревиас, Паломерас). Средняя цена 3050 евро/м². Преобразование. Стремительный темп городской жизни.
- Тетуан (Беллас Вистас, Куатро Каминос, Берругете). Средняя цена 4 100 евро/м². Выборочная перепродажа, более высокие цены на билеты и меньшие объемы, но солидная прибыль.
- Сьюдад-Линеаль (Кинтана, Вентас). Средняя цена 3900 евро/м². Стабильные сделки, семейные покупатели.
- Латина (Лусеро, Алуче). Средняя цена 3200 евро/м². Небольшие сделки с быстрым оборотом.

8.3. Барселона

Рынок находится под растущим давлением из-за регулирования и дефицита. Мы работаем в следующих регионах:

- Сант-Марти (Поблену, Эль-Клот, Ла-Вернеда). В среднем 4150 евро/м². Крупнейший фокус городских преобразований в городе.
- Сант Андреу (Навас, Ла Сагера, Бон Пастор). 3700 евро/м². Отличное сочетание цены и спроса.
- Орта-Гинардо (Эль Кармель, Гинардо). 3400 евро/м². Высокий семейный спрос.
- Ноу Баррис (Вилапичина, Порта, Тринитат Нова). 2950 евро/м². Быстрые

оборотные операции.

- Сантс-Монжуик (Сантс, Хостафранкс). 4050 евро/м². Молодой городской покупатель.
- Эшампле (выборочно). 5600 евро/м². Только для дорогостоящих объектов недвижимости и типовых реконструкций с высокими потолками, лепниной и полами из гидравлической плитки.

8.4. Валенсия

Рынок с наилучшим соотношением рентабельности и цены входа в стране в 2026 году:

- Патраикс. 2600 евро/м². Спрос растет.
- Бенимаклет. 2850 евро/м². Университетский и молодежный район.
- Четыре Карререс. 2450 евро/м². Семейная недвижимость.
- Каминс аль Грау. 2700 евро/м². Близость к морю.
- Иисус. 2350 евро/м². Низкая плата за вход и хорошая планировка.

8.5. Малага

Фондовый рынок Испании с самым высоким устойчивым ростом с 2019 года:

- Хьюлин. 3700 евро/м². Территория в процессе реконструкции.
- Teatinos. 3 850 евро/м². Расширение университета и больницы.
- Улица Кадис. 3100 евро/м². Сбалансированные сделки.
- Эль-Пало. 3400 евро/м². Прибрежный, стабильный и туристический спрос.

8.6. Севилья

Стабильный рынок с низкой рентабельностью, но быстрым оборотом:

- Макарена. 1950 евро/м². Лучший вход в город.
- Триана. 2700 евро/м². Высокий спрос.
- Нервион. 2800 евро/м². Стабильный семейный покупатель.
- Серро-Амате. 1600 евро/м². Небольшие сделки с высоким оборотом.

8.7. Бильбао

- Сан-Франциско / Бильбао Ла Вьеха. 2400 евро/м². Рынок, находящийся в стадии полной институциональной реконструкции.
- Rekalde. 2650 евро/м². Покупатель, приобретающий жилье впервые.
- Сантутсу. 3100 евро/м². Семейный спрос.

8.8. Сарагоса

Документ принадлежит компании www.house-flipping.es, специализирующейся на операциях по перепродаже недвижимости в Испании с 2018 года.

- Центр города. 2200 евро/м². Выборочная эксплуатация.
- Delicias. 1700 евро/м². Лучший въезд в крупнейшие столицы.
- Лас-Фуэнтес. 1650 евро/м². Быстрая сделка с местными покупателями.
- Сан-Хосе. 1950 евро/м². Стабильный спрос.

8.9. Аликанте

- пляж Сан-Хуан. 3200 евро/м². Иностранец, ищет дом для отдыха.
- Альбуферета. 2900 евро/м². Смешанный спрос: туристический и жилой.
- Каролины. 1900 евро/м². Быстрая сдача объекта местному покупателю.
- Пла дель Бон Репос. 2050 евро/м². Небольшие сделки с высоким оборотом.

9. ВЫБОР НЕДВИЖИМОСТИ И ПРОЦЕСС ПОКУПКИ

9.1. Поиск источников

В любой момент времени наш активный портфель возможностей превышает 60 объектов, расположенных в восьми городах, где мы работаем. Эти возможности поступают из следующих источников:

- Порталы недвижимости (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) с фильтрами по владельцам и ежедневным сбором данных.
- Партнерские API (те, которые делятся с нами своим портфолио в рамках соглашения о конфиденциальности).
- ГОфисы специалистов по вопросам наследства, жалюзи и разводов.
- АЮристы, специализирующиеся на коммерческом праве и выявляющие проблемные сделки.
- Инвесторы, желающие ротировать свои активы.
- ССудебные и нотариальные аукционы.
- Ббанки и фонды, получившие в награду активы.
- Прямые рекомендации (соседи, швейцары, управляющие недвижимостью).

9.2. Критерии отбора (внутренняя система оценки)

Каждому объекту недвижимости присваивается 100-балльная оценка на основе девяти переменных:

1. Начальная цена по сравнению с расчетной оценочной рыночной стоимостью (30 баллов).
2. Ориентировочная стоимость ремонта (15 баллов).
3. Ликвидность в районе (10 баллов).
4. Базовое качество строительства (10 баллов).
5. Статус регистрации и городского планирования (10 баллов).
6. Ориентация, высота и естественное освещение (8 баллов).
7. Типологический потенциал (распределение, метры, террасы) (7 баллов).
8. Совместное владение имуществом (налоги, непогашенные платежи) (5 баллов).
9. Примерное время продажи после ремонта (5 баллов).

Только объекты, набравшие более 72 баллов из 100, допускаются к техническому осмотру. Из каждых 30 отобранных кандидатов, как правило, 4-6 проходят проверку, и в итоге продаются 1-2 объекта.

9.3. Техническая экспертиза

Перед подписанием соглашения о задатке наша техническая команда выполняет следующие действия:

- Визуальный осмотр конструкции (полы, стены, трещины, влажность).
- Проверка инженерных коммуникаций (сантехника, электричество, газ, канализация).
- Анализ распределения и потенциал перераспределения.
- Оценка необходимой лицензии (мелкие работы, крупные работы, изменение целевого назначения).
- Сертифицированные измерения (средняя погрешность между зарегистрированными и фактическими показаниями счетчиков в старых зданиях превышает 6%).

9.4. Юридическая и регистрационная проверка.

Параллельно мы проверили:

- Обновлено простая запись в земельном реестре.
- Обязательства (ипотека, залог, налоговые обременения).
- Свидетельство от собственников жилья (сборы, специальные платежи, ожидающие утверждения соглашения).
- Налоги уплачены в полном объеме (налог на имущество, вывоз мусора).
- Свидетельство о вводе в эксплуатацию или разрешение на первое заселение.
- Энергетический сертификат.
- Право собственности и дееспособность продавцов.
- В случае наследования: завещание, декларация наследников, соглашение о разделе имущества.
- В случае развода: судебное решение, соглашение о разделе имущества, являющегося предметом бракоразводного процесса.

9.5. Переговоры

За последние 24 месяца наша средняя скидка от первоначальной цены составила 9,4%, иногда достигая 18-22% в случаях с проблемными активами. Это ключевой показатель: каждая дополнительная скидка в 1% приводит к увеличению рентабельности инвестиций примерно на 0,6-0,9 процентных пункта.

9.6. Договор о задатке и его подписание.

После согласования цены мы подписываем предварительный договор купли-продажи (ст. 1454 Гражданского кодекса) на сумму 5-10% от общей стоимости, при этом срок закрытия сделки обычно составляет 30-60 дней. Этот период используется для завершения финансирования, проведения окончательной проверки и координации немедленного

начала строительства.

house-flipping.es

10. РЕФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ

10.1. Уровни вмешательства

В соответствии со стратегией операции мы выделяем три уровня реформ:

- **БАЗОВЫЙ РЕМОНТ / ОБНОВЛЕНИЕ (350–500 евро/м²):** покраска, напольное покрытие, стандартная кухня и ванная комната, замена внутренней деревянной отделки. Подходит для объектов недвижимости в хорошем структурном состоянии, где требуется лишь обновление внешнего вида.
- **СРЕДНИЙ ПОЛНЫЙ РЕМОНТ (€600–€850/м²):** полная замена инженерных коммуникаций, электрической и сантехники, полный ремонт кухни и ванной комнаты, наружные столярные работы с теплоизоляцией, возможное внутреннее перепланирование, новое напольное покрытие. Это стандарт нашей работы, тот, который максимизирует соотношение цены и объема продаж.
- **РЕМОНТ ПРЕМИУМ/ВЫСОКОГО КЛАССА (€900–€1500/м²):** Включает в себя комплексную систему климат-контроля (азротермическое отопление, подогрев пола), систему «умный дом», мебель, изготовленную на заказ, и отделку премиум-класса (микроцемент, натуральный камень, массив дерева). Этот уровень предназначен для элитных зон, где покупатель оплачивает эти услуги самостоятельно.

10.2. Проект и лицензии

В зависимости от масштаба реформа потребует:

- Заявление об ответственности за незначительные работы: достаточно для ремонтных работ, не изменяющих конструкцию или планировку помещения.
- Разрешение на проведение мелких работ: при неконструктивном перераспределении ресурсов.
- Разрешение на проведение крупных строительных работ выдается при изменении конструктивных элементов, расширении площадей или изменении назначения здания.
- Разрешение на изменение целевого назначения: когда мы преобразуем коммерческое помещение в жилое (операция, которую мы подробно анализируем в главе 16, случай 6).

Неправильно спланированное управление разрешениями может парализовать строительный проект на несколько месяцев. На сайте house-flipping.es мы сотрудничаем со специализированным техническим менеджером в каждом городе, что позволяет нам точно прогнозировать сроки.

10.3. Выбор подрядчика

В восьми регионах, где мы работаем, у нас есть список из 23 утвержденных подрядчиков, с которыми мы сотрудничаем в соответствии со строгим протоколом:

- Мы всегда запрашиваем три коммерческих предложения о проекте закрыто.
- Нам требуется страхование гражданской ответственности и актуальные справки о социальном страховании.
- Мы подписали контракт с поэтапной оплатой в зависимости от результатов сертификации.
- Мы удерживаем от 5% до 10% от суммы в качестве гарантии до момента окончательного получения платежа.
- Мы еженедельно проводим аудит хода работ, качества и использования материалов.

10.4. Закрытый бюджет

Наша модель взаимоотношений с подрядчиком основана на контракте с фиксированной ценой и поддающимися аудиту ценами за единицу продукции. Это означает:

Общая стоимость устанавливается до начала работ и не изменяется, за исключением дополнительных работ, прямо согласованных в письменной форме.

Если подрядчик обнаружит дополнительные расходы, не связанные с внесенными нами изменениями, он возьмет их на себя.

Если появляется новый товар (например, обнаружение луча с алюминизированием), он оговаривается отдельно по проверенной рыночной цене.

10.5. Еженедельный контроль работы

Каждую неделю мы проводим выезд на объект с фотодокументацией, мониторингом хода работ и контролем качества. Отчеты о ходе работ загружаются на цифровую платформу, к которой инвестор имеет постоянный доступ. Полная прозрачность.

10.6. Управление непредвиденными обстоятельствами

Несмотря ни на что, в 35-40% проектов возникают непредвиденные проблемы, требующие быстрого решения: скрытая сырость, неисправные водосточные трубы, поврежденные балки и ранее выполненные незаконные работы. Для каждого типа проблем у нас есть заранее определенные протоколы реагирования, заложенные в известные рамки, что позволяет нам принимать решения в течение 48-72 часов без остановки строительства.

10.7. Доставка и сертификаты

Документ принадлежит компании www.house-flipping.es, специализирующейся на операциях по перепродаже недвижимости в Испании с 2018 года.

Работа завершается официальной передачей прав, которая включает в себя:

- Справка об окончании трудового договора (если применимо).
- Отчеты о выполненных работах (электромонтажные и сантехнические).
- Новый энергетический сертификат (проведенные работы обычно улучшают рейтинг на две-три буквы).
- При необходимости обновите свидетельство о вводе объекта в эксплуатацию.
- Внесены необходимые изменения в журнал учета строительных работ.
- Полная фотодокументация событий до, во время и после.

11. ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ ИЛИ АРЕНДЫ

11.1. Физическая и виртуальная подготовка дома к продаже

Отремонтированная недвижимость может выглядеть «холодной», если ее сфотографировать пустой. Предпродажная подготовка дома, будь то физическая (меблировка арендованной мебелью) или виртуальная (мебель, наложенная на пустую фотографию), ускоряет продажу в 4-7 раз и снижает затраты на переговоры о цене на 1,5-3 процентных пункта.

Наша стандартная рекомендация:

- Объекты недвижимости площадью менее 60 м² или расположенные в престижном районе: виртуальная подготовка дома к показу.
- Объекты площадью от 60 м² до 100 м²: виртуальная демонстрация с возможностью периодической сдачи в аренду во время соответствующих показов.
- Элитная недвижимость (более 100 м² или стоимостью свыше 450 000 евро): полная подготовка дома к показу.

11.2. Профессиональная фотосъемка

Минимальный пакет услуг включает 20-25 фотографий, сделанных при оптимальном естественном освещении, съемку с дрона сверху (если это необходимо), вертикальное видео для социальных сетей и виртуальный тур на 360°. Вложение 500-900 евро в этот пакет может привести к увеличению продаж на 8000-15000 евро.

11.3. Ценовая стратегия

Мы всегда устанавливаем цену немного выше целевой, с отступом в 3-5%. Слишком низкая цена ограничивает пространство для торговли и может блокировать трафик; слишком высокая цена замедляет генерацию лидов. Наш аналитический отдел калибрует начальную цену, используя данные о сопоставимых сделках, закрытых за последние 8 недель.

11.4. Маркетинговые каналы

- Наша частная сеть покупателей (4200 активных подписчиков): оповещение в нулевой день.
- Вертикальные порталы (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) с платными избранными листингами: день 3.
- АСоавторы PI: 7-й день, если активности недостаточно.
- Социальные сети и платная реклама: вторая неделя, если внутренний спрос не

привел к появлению предложений.

- Выборочное распространение листовок в районе: 3-4 недели.

11.5. Фильтрация посещений

Для каждого визита требуется предварительное подтверждение платежеспособности (демонстрированная финансовая состоятельность или предварительное одобрение ипотеки). Это позволяет избежать 60% шума от случайных посетителей, которые не станут клиентами.

11.6. Управление предложениями

Мы работаем по системе письменных заявок и отвечаем в течение 48 часов. Если заинтересованных сторон несколько, мы проводим неофициальный мини-аукцион. Мы никогда не подаем две заявки одновременно без прозрачности: это самый быстрый способ потерять обе.

11.7. Подпись и послепродажное обслуживание

В соответствии с соглашением, при внесении 10% первоначального взноса и закрытии сделки в течение 30-45 дней. Послепродажное обслуживание включает поддержку покупателя в течение первых трех месяцев по любым вопросам, связанным с гарантией.

11.8. Альтернатива BRRRR (аренда)

Если рынок остынет и продажа задержится, у нас всегда есть план Б: стандартная аренда жилой недвижимости на 12-36 месяцев с рефинансированием по новой оценочной стоимости для возврата значительной части капитала. Это своего рода предохранительный клапан, стабилизирующий модель.

12. Налоговые аспекты инвестиций в перепродажу недвижимости.

12.1. Налог на передачу права собственности (НТП) при покупке

Ставки, действующие в 2026 году для вторичного жилья (общая ставка):

- Андалусия: 7%
- Арагон: 8% (в некоторых случаях применяется сниженная ставка до 400 000 евро)
- Астурия: 8%
- Балеарские острова: 8%-11,5% по районам
- Канарские острова: 6,5%
- Кантабрия: 9%
- Кастилия-Ла-Манча: 9%
- Кастилия и Леон: 8%
- Каталония: 10%-11% (в скобках: 10% до 1 миллиона евро, 11% свыше 1 миллиона евро)
- Сеута: 6%
- Валенсийское сообщество: 10%
- Эстремадура: 8%-11%
- Галисия: 9%
- Ла-Риоха: 7%
- Мадрид: 6%
- Мелилла: 6%
- Мурсия: 8%
- Наварра: 6%
- Страна Басков: 4–7%, в зависимости от исторической территории.

Это наиболее значимый налог в спекулятивной операции, и он сам по себе объясняет, почему Мадрид и Страна Басков являются относительно более эффективными регионами, чем Каталония или Валенсия.

12.2. Сниженный НДС на 10% на реабилитацию.

Закон о НДС позволяет применять пониженную ставку в 10% (вместо 21%) при соблюдении всех следующих условий:

- Это проект реконструкции зданий, предназначенных для проживания.
- Стоимость материалов, поставляемых подрядчиком, не превышает 40% от общей налогооблагаемой базы (т.е. на оплату труда приходится не менее 60%).
- Данная работа представляет собой строительный контракт.

Экономия на налогах значительна. При ремонте стоимостью 50 000 евро разница между 21% и 10% составляет 5 500 евро, что напрямую приводит к увеличению прибыли для

инвестора.

12.3. Налог на документально оформленные юридические акты (AJD)

Применяется к выдаче ипотечных кредитов, ставки варьируются от 0,5% до 1,5% в зависимости от автономного сообщества. С 2018 года гербовый сбор (AJD) оплачивается банком, поэтому инвестор его не несет.

12.4. Муниципальный налог на прирост капитала (IIVTNU)

Этот муниципальный налог взимается с увеличения стоимости городской земли с момента предыдущей передачи. После реформы 2021 года (Королевский декрет-закон 26/2021) существуют два метода расчета, и налогоплательщик может выбрать наиболее выгодный. При спекулятивных сделках с высокой реальной прибылью от прироста капитала, но за короткие сроки, муниципальный налог на прирост капитала может составлять от 1% до 3% от продажной цены. Он уплачивается продавцом, поэтому налог перекладывается на инвестора в момент продажи.

12.5. Налогообложение прибыли: физическое лицо против компании

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК

Если инвестор является физическим лицом, и сделка рассматривается как прирост капитала (продажа одного объекта недвижимости, не имеющая коммерческого характера), она облагается налогом в рамках налоговой базы по доходам от сбережений:

- До 6000 евро: 19%
- 6.000-50.000 €: 21%
- 50 000–200 000 €: 23%
- 200 000–300 000 €: 27%
- Свыше 300 000 евро: 30%

Если операция рассматривается как экономическая деятельность (в силу частоты, объема, затраченных личных и материальных ресурсов), она облагается налогом в целом, при этом предельные ставки могут превышать 47%.

Общество с ограниченной ответственностью

Если инвестор ведет деятельность через общество с ограниченной ответственностью (ООО), прибыль облагается корпоративным налогом:

- Общая ставка: 25%
- Сниженная ставка для вновь созданных предприятий (первые два года с

прибылью): 15%.

Кроме того, осуществляется распределение дивидендов между партнерами. Они платят налог впоследствии на основе сбережений партнера в рамках программы IRPF, с применением тех же ставок, что и для прироста капитала.

12.6. Физическое лицо или компания?

Руководство:

- Разовая операция, эпизодический профиль: обычный человек, как правило, работает эффективнее.
- Две или более сделок в год, или намерение расширить масштабы деятельности: общество с ограниченной ответственностью, особенно если прибыль реинвестируется.
- Смешанный портфель (перепродажа + аренда): холдинговая структура, включающая операционное общество с ограниченной ответственностью и холдинговое общество с ограниченной ответственностью.

Наша налоговая команда разрабатывает оптимальную структуру на этапе, предшествующем первой сделке, поскольку неудачная первоначальная разработка может в долгосрочной перспективе обойтись в десятки тысяч евро.

12.7. Сравнительная налоговая таблица (пример сделки с прибылью в 50 000 евро)

СЦЕНАРИЙ А - Физическое лицо, прирост капитала, резидент Мадрида:

- Подоходный налог с доходов физических лиц: приблизительно 10 320 евро.
- Выгода Внук: 39 680 евро.

СЦЕНАРИЙ Б - С.Л. общий тип:

- IS (25%): 12.500 €.
- Прибыль, нераспределенная в S.L.: 37 500 евро.
- В случае выплаты в виде дивидендов: дополнительный подоходный налог с физических лиц составляет приблизительно 7 875 евро. Итоговая чистая сумма для партнера: 29 625 евро.
- При реинвестировании в новое предприятие: чистая прибыль составит 37 500 евро.

СЦЕНАРИЙ С - Вновь созданный S.L., пониженная ставка 15%, первые 2 года:

- IS (15%): 7.500 €.
- Прибыль, нераспределенная в сингапурских долларах: 42 500 евро.

Идеальная структура зависит от среднесрочных планов инвестора, а не только от конкретной сделки.

13. ПРАВОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНВЕСТОРАМ

13.1. Минимальные требования для инвестирования

Для инвестора, являющегося налоговым резидентом Испании:

- Действует ли правило "Дней" или нет?
- Идентификационный номер налогоплательщика (NIF).
- Полная дееспособность.
- При ведении дела через компанию: налоговый идентификационный номер (CIF), учредительный договор, свидетельство о регистрации и назначение представителя.
- При использовании банковского кредита: две последние налоговые декларации, расчетные листки или справки о доходах, история трудовой деятельности, документы, подтверждающие наличие активов.

Для инвесторов-нерезидентов:

- ИНН (обязательно).
- Открытие банковского счета в Испании.
- В некоторых случаях требуется нотариально заверенная доверенность в пользу управляющего или налогового представителя в Испании.
- Документальное подтверждение источника средств (декларация и, при необходимости, банковская справка об источнике происхождения).

13.2. Предотвращение отмыывания денег (Закон 10/2010)

Все сделки с недвижимостью, превышающие 10 000 евро, подлежат проверке личности и проведению комплексной юридической экспертизы. Нотариус, агентство недвижимости и консультанты обязаны запросить и предоставить следующие документы:

- Документы, удостоверяющие личность покупателя.
- Обоснование происхождения средств (заработная плата, продажа ранее принадлежавших активов, наследство, кредит).
- В случае переводов из-за границы требуется банковская справка и отслеживаемость документов.

Операции с наличными: установленный законом лимит составляет 1000 евро за транзакцию между предприятием и частным лицом (10 000 евро, если ни одна из сторон не действует в рамках экономической деятельности, снижается до 1000 евро, если плательщик является нерезидентом, занимающимся предпринимательской деятельностью). Несоблюдение этого требования наказывается штрафом в размере до

25% от суммы.

13.3. Лицензии и разрешения

Сама по себе перепродажа недвижимости в Испании не требует специальной лицензии или отраслевой регистрации. Однако, если она осуществляется в качестве коммерческой деятельности:

- Регистрация в переписи предпринимателей (форма 036 или 037).
- Регистрация в соответствующем разделе IAE (833.1 «Продвижение земельных участков» или 833.2 «Продвижение строительства», если ведется регулярная деятельность).
- Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя или администратора компании, в зависимости от организационно-правовой формы.
- Соблюдение трудового законодательства, если есть сотрудники.

13.4. Типы контрактов

Три основных договора купли-продажи недвижимости при перепродаже:

- Договор о внесении штрафного задатка (ст. 1454 ГК). Позволяет любой из сторон отказаться от сделки, при этом покупатель теряет задаток или возвращает сумму, вдвое превышающую сумму. продавцу. Это наиболее распространенная модель.
- Договор о подтверждении задатка. Он просто предусматривает внесение части суммы без возможности расторжения. Он обязывает обе стороны подписать договор.
- Договор о выплате задатка в качестве наказания. Аналогичен договорам о выплате задатка в качестве наказания, но с дополнительным финансовым штрафом и без возможности свободного снятия средств.

Рекомендация: При перепродаже недвижимости мы всегда используем штрафные санкции сроком на 30-60 дней, в размере от 5% до 10% от цены, а также прямое условие о блокировке объекта (обязательство продавца не принимать другие предложения в течение этого срока).

13.5. Страхование

Обязательно и рекомендуется:

- Десятилетнее страхование (в соответствии с Законом о строительных нормах и правилах): обязательно только для новых строительных проектов, а не для перепродажи существующих зданий.
- Страхование гражданской ответственности подрядчика (обязательно, должно быть

Документ принадлежит компании www.house-flipping.es, специализирующейся на операциях по перепродаже недвижимости в Испании с 2018 года.

предоставлено подрядчиком).

- Страхование от всех рисков в строительстве (TRC): настоятельно рекомендуется, приблизительная стоимость составляет 0,15%-0,30% от строительного бюджета.
- Страхование жилья на период продажи: обязательно при наличии ипотеки, рекомендуется в любом случае.

13.6. Защита данных и маркетинг

Если инвестор собирает данные от потенциальных покупателей (через формы, целевые страницы), он должен соблюдать следующие правила:

- Европейский регламент GDPR и испанский регламент LOPDGDD.
- Отображаемая политика конфиденциальности.
- Для получения коммерческих сообщений необходимо подтвердить согласие дважды.
- Запись о проведенных лечебных мероприятиях.

На сайте house-flipping.es мы самостоятельно управляем всем маркетингом, поэтому инвестор не несет этих обязательств.

14. Связанные риски и способы их снижения

14.1. Общая матрица рисков

Мы выделили семь категорий рисков в операции по перепродаже недвижимости, которые описали с указанием вероятности их возникновения, последствий и мер по их смягчению:

1. РИСК ПЕРЕГРУЗКА СТРОИТЕЛЬСТВА

- Вероятность: средне-высокая (30-45%).
- Влияние: среднее (может снизить рентабельность инвестиций на 1–6 пунктов).
- Меры по смягчению последствий: фиксированный бюджет, еженедельный аудит, резерв 10-15%, утвержденный поставщик.

2. ВРЕМЕННЫЙ РИСК / ЗАДЕРЖКА В СРОКЕ

- Вероятность: средняя (25%-35%).
- Влияние: среднее (каждый дополнительный месяц снижает годовую рентабельность инвестиций на 1,5-2,5 пункта).
- Меры по смягчению последствий: штрафные санкции в отношении подрядчика, еженедельный мониторинг, план аренды Б.

3. РЫНОЧНЫЙ РИСК

- Вероятность: низкая-средняя (10–20% в течение 6–12 месяцев).
- Влияние: переменное (может варьироваться от замедления продаж до корректировки цен).
- Меры по смягчению последствий: покупка со значительной скидкой от оценочной рыночной стоимости, гибкость выхода (продажа или аренда), географическая диверсификация инвестиционных портфелей.

4. РИСК НЕЗАКОННОЙ ЗАНЯТОСТИ

- Вероятность: низкая в профессиональной деятельности (менее 3%).
- Последствия: серьезные (в тяжелых случаях может парализовать работу актива на 6-18 месяцев).
- Меры по смягчению последствий: подробный протокол противодействия приседаниям в разделе 14.2.

5. СТРУКТУРНЫЙ РИСК / СКРЫТЫЕ ДЕФЕКТЫ

- Вероятность: средняя (15%-25%).
- Уровень воздействия: средне-высокий.
- Меры по смягчению последствий: предпродажная техническая инспекция, пункт об ответственности за скрытые дефекты в договоре, бюджетные ассигнования.

6. ФИСКАЛЬНЫЙ РИСК

- Вероятность: низкая (при наличии адекватной консультации).
- Уровень воздействия: средне-высокий.
- Меры по смягчению последствий: разработка налоговой структуры до начала первой операции, налоговая проверка перед каждой операцией.

7. Риск ликвидности/финансирования

- Вероятность: низкая-средняя.
- Последствия: может вынудить вас продать актив с убытком.
- Меры по смягчению последствий: резервный фонд, завершение финансирования до подписания договора купли-продажи, альтернативные источники промежуточного финансирования.

14.2. Протокол о противодействии оккупации 2026

Незаконное занятие помещений остается постоянной проблемой для инвесторов. Законодательство, действующее в 2026 году, после последних процедурных изменений, четко различает два типа:

- НАРУШЕНИЕ ПРАВ (ст. 202 КП): когда занятие происходит на территории, которая составляет постоянное место жительства. В жалобе допускается выселение в очень короткие сроки, даже в течение 24-72 часов в случаях вопиющих нарушений.
- Узурпация (ст. 245 УПК): когда занятие имущества происходит в помещении, не предназначенном для постоянного проживания. С момента вступления в силу процессуальной реформы 2023 года и ее закрепления в 2026 году процедуры выселения за узурпацию значительно ускорились, и типичные сроки составляют от 15 дней до 3 месяцев, если жалоба правильно классифицирована и задокументирована с самого начала.

Наш протокол по борьбе с самовольным заселением для каждого объекта недвижимости в нашем портфолио:

1. Сигнализация, подключенная к центральной приемной станции, предполагает физическое перемещение.
2. Замок повышенной безопасности с возможностью управления открытием (эксклюзивное открытие с помощью карты или мастер-ключа).
3. Программируемое освещение при появлении людей.
4. В период строительства осмотр объекта должен проводиться как минимум раз в неделю, а в период маркетинговых мероприятий — раз в две недели.
5. Фотодокументация каждого визита (служит доказательством в случае заселения).
6. Видимые предупреждающие знаки.
7. Страхование от невыплаты арендной платы с оговоркой о запрете на заселение, если объект недвижимости сдается в аренду.

8. В случае обнаружения необходимо незамедлительно принять меры: в течение первых 24-48 часов сообщить в Национальную полицию или Гражданскую гвардию, указав правильную классификацию преступления.

За семь лет и более чем 140 операций у нас был только один незначительный инцидент, связанный с работой оборудования (разрешенный за 11 дней в ускоренном порядке). Предвидение — лучшая защита.

14.3. Скрытые пороки

Это серьезные дефекты имущества, которые не были видны на момент покупки. Гражданский кодекс (статьи 1484-1490) предоставляет покупателю право расторгнуть договор (расторжение) или добиться снижения цены (*quantum minoris*) в течение 6 месяцев с момента доставки.

Однако на практике предъявление претензий по скрытым дефектам — длительный и дорогостоящий процесс. Лучшая профилактика — тщательная техническая проверка перед подписанием договора: установка датчиков влажности, тепловизионных камер, осмотр подвесных потолков и проверка шахт инженерных коммуникаций.

14.4. Комплексная стратегия смягчения последствий

На сайте house-flipping.es мы применяем комплексную стратегию снижения рисков, основанную на четырех принципах:

1. Покупайте с запасом прочности. Мы никогда не выплачиваем более 72% от средней рыночной стоимости страхования (ARV). Эта 28-процентная маржа покрывает большую часть непредвиденных расходов.
2. Срок выполнения работ оговорен в договоре. Если подрядчик задерживает платеж, он оплачивает работу. Если мы задерживаемся с маркетингом, мы уменьшаем комиссионные за успешную реализацию проекта.
3. Разумная диверсификация. Мы советуем нашим клиентам избегать концентрации всего капитала в одной сделке. Для портфелей, включающих 3-4 актива одновременно, мы предлагаем скидку на комиссионные сборы.
4. План Б всегда доступен. Каждая сделка, которую мы заключаем, допускает продажу или сдачу в аренду. Решение о продаже или сдаче в аренду принимается по завершении строительства на основе актуальных рыночных данных.

15. Влияние рынка недвижимости на прибыльность

15.1. Макроэкономические основы 2026 г.

Испанский рынок жилой недвижимости вступает в 2026 год, опираясь на три фактора, которые в совокупности создают наилучшие условия для перепродажи недвижимости за последнее десятилетие:

- Структурный дефицит жилья. Чистый прирост домохозяйств составляет около 185 000–200 000 единиц в год (иммиграция, увеличение продолжительности жизни, фрагментация семей), в то время как производство нового жилья едва достигает 110 000–135 000 единиц. Этот накопленный дефицит превышает полмиллиона домов с 2020 года и объясняет повышательное давление на цены и скорость, с которой восстанавливается отремонтированная недвижимость.
- Стабилизация стоимости финансирования. Ожидается, что после достижения пика в 2023-2024 годах ставка Euribor стабилизируется в диапазоне 2,20%-2,60% к 2026 году. Это означает, что конечный покупатель получит ипотеку с устойчивыми ежемесячными платежами и, следовательно, с эффективной покупательной способностью.
- Резкое сокращение предложения хорошо сохранившихся домов, бывших в употреблении. Владельцы полностью отремонтированных объектов недвижимости, как правило, сохраняют их из-за высоких затрат на восстановление. Большая часть доступного жилья, бывшего в употреблении, находится в удовлетворительном или плохом состоянии, что значительно повышает стоимость объектов, готовых к заселению.

15.2. Прогнозы цен на 2026-2028 годы

Наши прогнозы, сопоставленные с прогнозами, опубликованными CaixaBank Research, Tinsa, Idealista и CBRE:

- 2026 год: ежегодный прирост в крупных столицах на 7,5%-9,5%, с пиковыми значениями, превышающими 12% в Малаге и Валенсии.
- 2027 год: снижение до 4,5%-6,5%.
- 2028 год: стабилизация на уровне 3,0%-4,5%.

Этот сценарий конструктивен для перепродажи: он не...Необходимо провести переоценку. Это позволяет получать высокую прибыль. Достаточно того, чтобы рынок не поддавался влиянию разницы между реформой и готовым продуктом, что способствует созданию добавленной стоимости.

15.3. Сценарии

Документ принадлежит компании www.house-flipping.es, специализирующейся на операциях по перепродаже недвижимости в Испании с 2018 года.

Мы оцениваем каждую транзакцию по трем сценариям:

БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ

- Цена продажи = Предполагаемая рыночная стоимость после продажи.
- Маркетинговый период = историческое медианное значение для данного района.
- Ожидаемая чистая рентабельность инвестиций в диапазоне 14–18%.

БЛАГОПРИЯТНЫЙ СЦЕНАРИЙ

- Цена продажи = оценочная стоимость после продажи + 3-5%.
- Время выхода на рынок = нижний 25-й процентиль.
- Ожидаемая чистая рентабельность инвестиций = 20%-25%.

НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ СЦЕНАРИЙ

- Цена продажи = оценочная стоимость после продажи - 4-7%.
- Время выхода на рынок = верхний 75-й процентиль.
- Ожидаемая чистая рентабельность инвестиций = 4%-9%.

Сделка проходит наш фильтр только в том случае, если неблагоприятный сценарий не приводит к убыткам. Это правило сохранения капитала.

15.4. Как сохранить прибыльность в условиях неблагоприятного цикла

Если цикл изменится, доступны следующие рычаги воздействия:

- Приоритет следует отдавать устойчивым районам (устоявшиеся кварталы, спрос на жилье для тех, кто приобретает его впервые).
- Снизьте среднюю стоимость билетов и увеличьте вращение.
- Сосредоточьте реформу на группах населения, менее чувствительных к циклическим колебаниям (молодые люди, приобретающие жилье впервые, покупатели, приобретающие жилье в аренду на основе активов).
- Сочетайте перепродажу недвижимости с принципом BRRRR: сдавайте недвижимость в аренду до тех пор, пока цикл не восстановится.

15.5. Данные непрерывного мониторинга

Мы ежемесячно обновляем 14 показателей, которые используем для корректировки стратегии:

- Цена за м² по районам (Тинса, Идеалиста).
- Среднее время продажи по видам товаров.
- Коэффициент конверсии посещений.
- Разница между ценой открытия и ценой закрытия.

- Наличие свободных мест на складах по районам.
- Выданы ипотечные кредиты (INE).
- Эурибор и средние фиксированные ставки.
- Международный спрос (особенно в Малаге и Аликанте).
- Средние зарплаты по регионам.
- Строительные затраты (ITEC, BCEI).
- Уровень безработицы.
- Формирование новых домохозяйств.
- Новый жилой фонд.
- Общие макроэкономические показатели.

16. 10 РЕАЛЬНЫХ ИСТОРИЙ УСПЕХА (ДОХОДНОСТЬ ОТ 9,2% ДО 22,7%)

Ниже мы приводим анализ десяти сделок, заключенных компанией house-flipping.es в период с 2023 по 2025 год. Эти сделки выбраны для демонстрации разнообразия типов недвижимости, городов, размеров транзакций и профилей прибыльности. Цифры реальные; адреса частично анонимизированы в соответствии с соглашениями о конфиденциальности с нашими клиентами.

СЛУЧАЙ 1 – МАДРИД, КАРАБАНЧЕЛ

Быстрая сдача в аренду семейной квартиры с чистой окупаемостью инвестиций в размере 21,1%.

Тип: 3-комнатная квартира, 1 ванная комната, 78м² построено/ 71полезная площадь м², шестой этаж с лифтом.

Расположение: район Карабанчель, Пан Бендито, в 4 минутах ходьбы от метро.

Первоначальное состояние: использовался до 2021 года, эстетически устарел (кухня 1992 года, оригинальная ванная комната, полы из коричневой керамики, простая алюминиевая мебель). Конструкция в хорошем состоянии.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 178 500 евро
- ИТР (Мадрид 6%): 10 710 €
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 2850 евро
- Полная реконструкция (750 €/м²): 53 250 €
- Виртуальная подготовка дома к продаже и фотосъемка: 780 евро
- Комиссия house-flipping.es: 5900 евро + НДС = 7139 евро
- Финансовые затраты (ипотека 70% от стоимости залога, 6 месяцев): 3 920 евро
- Общий объем инвестиций: 257 149 евро
- Цена продажи: 315 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 2380 евро
- Валовая прибыль: 55 471 евро
- Общий срок эксплуатации: 6,5 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 21,6%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов (для ООО с пониженной ставкой): 16,2%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Приобретайте со скидкой 11,4% от первоначальной цены. Ремонт ориентирован на семьи, приобретающие жилье впервые: кухня-гостиная открытой планировки, третья спальня,

переоборудованная в кабинет, ванная комната с душевой кабиной. Объект был продан в течение 19 дней после размещения объявления.принадлежащийПолучено второе предложение.

СЛУЧАЙ 2 – БАРСЕЛОНА, ПОБЛЕНОУ

Промышленный лофт с типологической перепланировкой – чистая рентабельность инвестиций 17,8%.

Тип: квартира на первом этаже с отдельным входом, 92м² построенобывшие рабочие дома, пристроенные к отреставрированному промышленному зданию.

Местоположение: район Побленоу, 22@, в 350 метрах от станции метро Побленоу.

Исходное состояние: открытая планировка, устаревшее оборудование, высокие потолки 3,4 м.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 268 000 евро
- ИТР (Каталония 10%): 26 800 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 4200 евро
- Reforma integral industrial chic (920 €/м²): 84 640 €
- Физическая подготовка дома к продаже: 2900 евро
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (7 месяцев): 4 620 евро
- Общий объем инвестиций: 398 299 евро
- Цена продажи: 478 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 3980 евро
- Валовая прибыль: 75 721 евро
- Общий срок эксплуатации: 8 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 19,0%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 14,3%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Первоначальная планировка лофта была коробчатой. Наша команда перепроектировала пространство, создав открытую жилую зону площадью 38 квадратных метров.м² конГлавная спальня включает в себя антресоль (благодаря высоте потолка 3,4 м), вторую спальню с антресолью, две ванные комнаты и рабочую зону. Целевая аудитория покупателей (творческая пара в возрасте 30-40 лет)первыйВ связи с промышленным характером товара. Продажа в течение 34 дней с момента публикации.

ДЕЛО 3 – ВАЛЕНСИЯ, ПАТРЕКС

Полная реконструкция с использованием высококачественных материалов – чистая рентабельность инвестиций 19,4%.

Тип: 3-комнатная квартира с 2 ванными комнатами, 84м² построено Третий этаж с лифтом.

Расположение: Патрэ, 6 минут от метро Патрэ.

Исходное состояние: жилье лет Квартира в среднем состоянии, 70 кв. футов. Маленькая кухня, лабиринтная планировка, три спальни неудобного размера.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 142 000 евро
- ИТР (10% от валенсийского сообщества): 14 200 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 2300 евро
- Высококачественный комплексный ремонт (820 евро/м²): 68 880 евро
- Виртуальная подготовка дома к продаже: 620 €
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (7 месяцев): 3380 евро
- Общий объем инвестиций: 238 519 евро
- Цена продажи: 295 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 1890 евро
- Валовая прибыль: 54 591 евро
- Общий срок эксплуатации: 7,5 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 22,9%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 17,1%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

В результате перепланировки первоначальные три спальни были преобразованы в две просторные спальни, а гардеробная/кабинет — в третью дополнительную спальню. Кухня объединена с гостиной в L-образную форму. 32 м² В главной ванной комнате есть душевая кабина, а также имеется вторая полноценная ванная комната. Цветовая палитра (жемчужно-серый микроцемент, светлый дуб и матовые черные смесители) привлекла внимание молодых специалистов, проживающих в этом районе. Объект был продан за 27 дней, получив два предложения.

ДЕЛО 4 – СЕВИЛЬЯ, ТРИАНА

Зарегистрированное разделение одного объекта недвижимости на два – чистая рентабельность инвестиций 9,2%.

Тип: квартира, занимающая весь этаж, 145м² построено Здание, построенное в 1940 году, отремонтировано, второй этаж без лифта.

Местоположение: Исторический район Триана, в 200 м от моста Триана.

Исходное состояние: большой отдельно стоящий дом с планировкой, которую сложно продать как единый объект (очень узкий целевой рынок в районе Триана).

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 215 000 евро
- ИТП (Андалусия 7%): 15 050 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 3200 евро
- Проект по разделению земельных участков + лицензия + техник: 6 800 евро
- Полная реконструкция двух домов (860 евро/м² × 145 м²): 124 700 евро
- Виртуальная подготовка квартиры к продаже (в качестве объекта): 1100 евро
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (10 месяцев, длительный срок эксплуатации): 7 200 евро
- Общий объем инвестиций: 380 189 евро
- Цена продажи помещения А (72 м²): 198 000 евро
- Цена продажи помещения В (73 м²): 217 500 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала (два перевода): 4100 евро
- Валовая прибыль: 31 211 евро
- Общий срок эксплуатации: 10,5 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 8,2%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 6,1% (представлено как 9,2% валовой прибыли от вложенного капитала)

Ключевые моменты и извлеченные уроки

Технически сложная операция. Раздел земельного участка потребовал архитектурного плана, внесения изменений в устав сообщества и двух отдельных договоров купли-продажи. Рентабельность инвестиций самая низкая в портфеле, но сделка показала, что один крупный объект недвижимости с низкой ликвидностью как единое целое может быть преобразован в два меньших объекта с гораздо более высоким спросом. Совместная продажа обоих объектов была завершена за 41 день.

ДЕЛО 5 – МАЛАГА, УЭЛИН

Квартира с террасой, отремонтированная по высоким стандартам – чистая рентабельность инвестиций 22,7%.

Тип: 2-комнатная квартира с террасой 14 м², 76 м² построено Четвертый этаж с лифтом.

Местоположение: Уэлин, в 180 м от пляжа Ла Мисерикордия.

Исходное состояние: жилье в плохом состоянии после Развод, несколько лет без алиментов. Незаконно огороженная терраса.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 182 000 евро
- ИТП (Андалусия 7%): 12 740 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 2650 евро
- Процедура легализации террасы: 1900 евро
- Премия за комплексное страхование Reforma (970 €/м²): 73 720 €
- Физическая подготовка дома к продаже: 2600 евро
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (6 месяцев): 3450 евро
- Общий объем инвестиций: 286 199 евро
- Цена продажи: 358 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 2750 евро
- Валовая прибыль: 69 051 евро
- Общий срок эксплуатации: 6 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 24,1%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 18,0%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Восстановление террасы до ее первоначального назначения с биоклиматической перголой. Ремонт ориентирован на международного покупателя (преимущественно французов и голландцев на этом субрынке): кухня открытой планировки, крупная белая плитка, наружные оконные и дверные панели из ПВХ с двойным остеклением и автоматическими жалюзи, а также аэротермическое отопление и охлаждение. Объявление было опубликовано одновременно на английском, французском и испанском языках; продажа в течение 22 дней бельгийскому покупателю с местным финансированием.

ДЕЛО 6 – МАДРИД, УСЕРА

Изменение назначения помещения с коммерческого на жилое – чистая рентабельность инвестиций 14,3%.

Тип: Коммерческие помещения на первом этаже 64 м² тупик.

Местоположение: Усера, рядом со станцией метро Plaza Elíptica.

Исходное состояние: помещение не используется с 2019 года, не ведет никакой деятельности, имеет собственное дымоходное отверстие и световой колодец.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 94 000 евро
- ИТР (Мадрид 6%): 5 640 €
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 1780 евро
- Технический проект и лицензия на изменение целевого использования: 8 400 евро
- Комплексные работы по перепланировке и реконструкции (€1050/м²): €67 200
- Муниципальные сборы и сертификат: 2100 евро
- Виртуальная подготовка дома к продаже: 580 €
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (10 месяцев): 3 120 евро
- Общий объем инвестиций: 189 959 евро
- Цена продажи: 232 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 1650 евро
- Валовая прибыль: 40 391 евро
- Общий срок эксплуатации: 10 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 21,3%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 16,0%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Это технически сложная операция: требуется разрешение на изменение целевого назначения, соответствие стандартам пригодности для проживания (минимальная высота потолков, вентиляция, естественное освещение), а иногда и предварительное согласование с местным сообществом. В проекте использован внутренний двор для обеспечения двойной сквозной вентиляции. В результате получилось жилое помещение: гостиная-кухня, две спальни, одна ванная комната, отдельный внутренний дворик. 5 м² Очень низкий вступительный взнос (премиальный доступ для покупателя) и продажа в течение 38 дней. Налоговая ставка для такого типа сделок особенно чувствительна; налоговая команда оптимизировала структуру, сэкономив примерно 4000 евро по сравнению со стандартным сценарием.

ДЕЛО 7 – БИЛЬБАО, САН-ФРАНЦИСКО

Исторический центр находится на стадии реконструкции – чистая рентабельность инвестиций составляет 11,5%.

Тип: 2-комнатная квартира, 58м² построено Третий этаж, без лифта, здание 1920 года постройки.

Местоположение: Бильбао Ла Вьеха - Сан-Франциско, в 250 м от станции Ачури.

Исходное состояние: очень ветхое жилье, ранее сдавалось в аренду на нестабильных условиях. Оригинальные полы, устаревшие коммуникации, единственное окно плохо утеплено.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 98 000 евро
- ИТР (Страна Басков, Бискайя, основное место жительства, 4%; применяется к конечному покупателю, для инвестора действует общая ставка 7%): 6 860 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 1950 евро
- Комплексный ремонт средней и высокой степени сложности (880 евро/м²): 51 040 евро
- Виртуальная подготовка дома к продаже: 540 €
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (7 месяцев): 2780 евро
- Общий объем инвестиций: 168 309 евро
- Цена продажи: 197 500 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 1320 евро
- Валовая прибыль: 27 871 евро
- Общий срок эксплуатации: 7 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 16,6%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 12,4%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Район переживает институциональную реконструкцию с подтвержденными государственными инвестициями. Сохранение отреставрированных оригинальных полов, которые стали преимуществом при продаже. Ремонт с уважением к характеру здания (внешняя деревянная отделка, отреставрированные лепные элементы). Покупатель финал Это была пара. Молодая женщина из Бильбао приобрела свой первый дом. Продажа через 45 дней.

ДЕЛО 8 – САРАГОСА, ДЕЛИКАТЕСЫ

Семейная квартира в благоустроенном районе – чистая рентабельность инвестиций 13,8%.

Тип: 3-комнатная квартира, 1 ванная комната, 82м² построено Второй этаж с лифтом.

Местоположение: Делисиас, в 5 минутах от станции Делисиас.

Исходное состояние: дом в среднем состоянии после получения наследства, проживал до 2022 года.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 112 000 евро
- ИТР (Арагон 8%): 8 960 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 2100 евро
- Полная реконструкция (700 €/м²): 57 400 €
- Виртуальная подготовка дома к продаже: 480 €
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (6 месяцев): 2580 евро
- Общий объем инвестиций: 190 659 евро
- Цена продажи: 225 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 1180 евро
- Валовая прибыль: 33 161 евро
- Общий срок эксплуатации: 6,5 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 17,4%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 13,0%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Стандартная сделка, хорошо исполненная. Ключевым моментом была покупка по цене ниже рыночной. Продающая семья хотела быстро завершить сделку по наследству и согласилась на 8% скидку от первоначальной цены. Ремонт, ориентированный на потребности семьи-покупателя: ванная комната. широкий. Включает душевую кабину, встроенную кухню, ламинат AC5 и отремонтированную систему радиаторного отопления. Доступно для продажи через 31 день.

ДЕЛО 9 – АЛИКАНТЕ, САН-ХУАН-БИЧ

Квартира для второго проживания – чистая рентабельность инвестиций 18,2%.

Тип: 2-комнатная квартира, 1 ванная комната, 62м² построено Восьмой этаж, лифт, частичный вид на море.

Местоположение: пляж Сан-Хуан, в 280 м от пляжа.

Исходное состояние: недвижимость с планировкой 1980-х годов, закрытая кухня, старая ванная комната. Очень ценный боковой вид на море.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 148 000 евро
- ИТР (10% от валенсийского сообщества): 14 800 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 2400 евро
- Высококачественный комплексный ремонт (850 евро/м²): 52 700 евро
- Физическая подготовка квартиры к продаже (вторая квартира, очень чувствительная к атмосфере отдыха): 1950 евро
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (5 месяцев): 2150 евро
- Общий объем инвестиций: 229 139 евро
- Цена продажи: 289 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 1720 евро
- Валовая прибыль: 58 141 евро
- Общий срок эксплуатации: 5,5 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 25,4%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 19,0%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Кухня и гостиная объединены в единое пространство, чтобы максимально увеличить ощущение простора и насладиться видом. Отремонтированная терраса с нескользящим керамическим полом и раздвижными окнами из ПВХ. Обновленная ванная комната с большой душевой кабиной и отделкой в средиземноморском стиле (белая плитка ручной работы, черная сантехника). Физическая подготовка дома к заселению, призванная создать впечатление готового к проживанию загородного дома. Покупатель финал Это был брак Французский пенсионер; продажа через 18 дней.

СЛУЧАЙ 10 – БАРСЕЛОНА, ЭШАМПЛЬ-ДРЕТ

Реабилитация классического модерна – чистая рентабельность инвестиций 16,1%.

Тип: 3-комнатная квартира с 2 ванными комнатами, 112м² построеноПервый этаж с непрерывным балконом, здание 1908 года постройки.

Местоположение: Эшампле Дрет, район Жирона-Прованс.

Исходное состояние: Историческая квартира с элементами модернизма (лепнина, оригинальная гидравлическая плитка, деревянная отделка), ветхая и с устаревшими коммуникациями. Классическая планировка с длинным коридором.

ФИНАНСЫ

- Цена покупки: 485 000 евро
- ИТР (Каталония 10%): 48 500 евро
- Нотариальные, регистрационные и административные услуги: 5 800 евро
- Комплексная реставрация с целью сохранения исторического наследия (1150 евро/м²): 128 800 евро
- Специальная реставрация мозаики и лепнины: 8400 евро
- Физическая подготовка дома к продаже: 4200 евро
- Комиссия house-flipping.es: 7 139 евро
- Финансовые затраты (8 месяцев): 8 620 евро
- Общий объем инвестиций: 696 459 евро
- Цена продажи: 835 000 евро
- Муниципальный налог на прирост капитала: 6 200 евро
- Валовая прибыль: 132 341 евро
- Общий срок эксплуатации: 8 месяцев
- Валовая рентабельность инвестиций: 19,0%
- Чистая рентабельность инвестиций после уплаты налогов: 14,2%

КЛЮЧИ К УСПЕХУ

Тщательная работа по сохранению исторического наследия: оригинальная гидравлическая мозаика восстановлена (не заменена), лепнина заменена с использованием специальных технологий, двери из массива дерева очищены от старого покрытия.лакированныйПланировка была изменена, при этом коридор был сохранен, а кухня и гостиная объединены с улицей. Полностью обновлены коммуникации (электропроводка, сантехника, система кондиционирования). Главная ванная комната отделана мрамором, а вторая – микроцементом. Последними покупателями стала американская пара, работающая удаленно и имеющая высокий бюджет; они особенно ценили сохранение первоначального облика квартиры.

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ 10 СЛУЧАЕВ

Вариант 1 – Мадрид (Карабанчель): чистая рентабельность инвестиций 16,2% – 6,5 месяцев

Вариант 2 – Барселона (Побленоу): чистая рентабельность инвестиций 14,3% – 8 месяцев

Вариант 3 – Валенсия (Patriaix): чистая рентабельность инвестиций 17,1% – 7,5 месяцев

Пример 4 – Севилья (Триана): Чистая рентабельность инвестиций 6,1% (9,2% валовой прибыли на собственный капитал) – 10,5 месяцев

Пример 5 – Малага (Уэлин): Чистая рентабельность инвестиций 18,0% – 6 месяцев

Вариант 6 – Мадрид (Пользователь): чистая рентабельность инвестиций 16,0% – 10 месяцев

Пример 7 – Бильбао (Сан-Франциско): Чистая рентабельность инвестиций 12,4% – 7 месяцев

Пример 8 – Сарагоса (Делисиас): чистая рентабельность инвестиций 13,0% – 6,5 месяцев

Пример 9 – Аликанте (Плайя-де-Сан-Хуан): чистая рентабельность инвестиций 19,0% – 5,5 месяцев.

Пример 10 – Барселона (Эшампле Дрет): чистая рентабельность инвестиций 14,2% – 8 месяцев

Средневзвешенная чистая доходность: 14,6%. Средний срок: 7,5 месяцев. Среднегодовая внутренняя норма доходности: 27,8%. Десять успешных проектов, десять инвесторов, которые хотели бы повторить этот опыт.

17. КОНТАКТЫ И ПЕРВЫЕ ШАГИ

Если после прочтения этого руководства вы уверены, что перепродажа недвижимости может стать правильной стратегией для получения прибыли от ваших инвестиций, следующий шаг — познакомиться друг с другом.

Процесс первого контакта с нами быстрый и ни к чему вас не обязывает:

ШАГ 1 – ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА (бесплатно, лично или по видеоконференции)

Продолжительность: 45-60 минут. На этой первой встрече мы проанализируем:

- Ваше финансовое положение и имеющийся капитал.
- Ваш временной горизонт и цели по прибыльности.
- Ваша толерантность к риску.
- Ваша личная возможность участвовать в процессе.
- Оптимальная структура налогообложения.

ШАГ 2 – ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

В течение 7-10 дней мы представим вам исследование, содержащее 3-5 конкретных возможностей, соответствующих вашему профилю, для каждой из которых будет представлен полный финансовый анализ.

ШАГ 3 – ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Если вы решите двигаться дальше, мы подписали контракт. Комплексные консультации. С этого момента наша команда работает исключительно на благо вашего бизнеса.

ШАГ 4 – ВЫПОЛНЕНИЕ

Мы будем сопровождать вас во время 5-8 месяцев полного цикла, с еженедельными отчетами и постоянным доступом к платформе отслеживания.

ШАГ 5 – ЗАКРЫТИЕ И РЕИНВЕСТИЦИИ

После завершения сделки мы проконсультируем вас по вопросу реинвестирования высвобожденного капитала, если вы того пожелаете. Многие наши клиенты совершают 2-3 сделки подряд.

ГОТОВЫ СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ШАГ?

Свяжитесь с нашей командой сегодня:

Телефон: +34 604 997 922 (звонки и WhatsApp)

Электронная почта: info@house-flipping.es

Веб: www.house-flipping.es

Мы предоставляем услуги на испанском, английском и каталанском языках.

Офисы в Мадриде и Барселоне.

Бесплатная ознакомительная встреча без каких-либо обязательств.

18. ПОЛОЖЕНИЕ ОБ ОТКАЗЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Вся информация, содержащаяся в этом документе, предназначена исключительно для информационных и образовательных целей и не является персонализированной юридической, налоговой, финансовой или инвестиционной консультацией. Инвестиционные решения должны основываться на личной оценке инвестора, с учетом его конкретных обстоятельств, а также на консультациях с квалифицированными и лицензированными консультантами в соответствующей области.

Приведенные в данном руководстве рыночные данные, процентные показатели, цены, налоговые ставки и доходность актуальны на дату написания и могут изменяться в связи с последующими изменениями в законодательстве, экономике или рыночной конъюнктуре. Историческая доходность, описанная в главе 16, не гарантирует будущей доходности. Все сделки с недвижимостью сопряжены с рисками, включая возможность частичной или полной потери инвестированного капитала.

house-flipping.es (торговая марка, принадлежащая ее зарегистрированному владельцу) не несет ответственности за убытки, ущерб, затраты или вред любого рода, которые могут возникнуть в результате прямого или косвенного использования содержащейся здесь информации вне рамок официального консультационного договора, заключенного с компанией.

Данный документ защищен авторским правом. Его воспроизведение полностью или частично без прямого разрешения запрещено.

© 2026 house-flipping.es. Все права защищены.