HF

HOUSE FLIPPING

الدليل الشامل لتجارة العقارات في إسبانيا 2026

الدليل الأول المحدث بالكامل باللغة الإسبانية، والذي ينطبق حصريًا على سوق العقارات السكنية الإسبانية، وهو مصمم للمستثمرين الذين يرغبون في إضفاء الطابع الاحترافي على عمليات تدوير الأصول الخاصة بهم في بيئة تشهد طلبًا قياسيًا وعرضًا غير كافٍ هيكليًا.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018.

غطاء الرسالة

عزيزي المستثمر،

إذا كنت تقرأ هذا الدليل، فذلك لأنك تفكر في إحدى استراتيجيات الاستثمار التي تتمتع بأفضل نسبة مخاطرة إلى عائد متاحة حاليًا في السوق الأوروبية: شراء عقار مقوم بأقل من قيمته الحقيقية، وتجديده بالكامل، ثم بيعه بسعر السوق. يُعرف هذا في العالم الناطق بالإنجليزية باسم "تقليب العقارات"، وفي إسبانيا، تطور هذا المجال على مدى السنوات السبع الماضية ليصبح تخصصًا احترافيًا له منهجياته الخاصة، ومؤشراته الفنية، وبروتوكولاته المُثبتة.

لقد ساعدنا أكثر من 300 مستثمر (أفراد، شركات قابضة، مكاتب عائلية، ورؤوس أموال house-flipping.es منذ عام 2018، في دولية) في معاملات تمت في إسبانيا. لا تتشابه أي معاملتين، لكنها جميعًا تشترك في نفس المبادئ الأساسية: البحث عن العقارات، والمعاينة الميدانية، ووساطة الشراء، والتحليل الشامل قبل إتمام الصفقة، وميزانية محددة، وإطار زمني مضمون، وتسويق احترافي. تلخص هذه الوثيقة تلك الخبرة وتتيحها لكم مجانًا تمامًا.

التزامنا تجاهكم بسيط: أن تكتسبوا، بعد قراءة هذه الصفحات، فهمًا واضحًا وصادقًا ودقيقًا لما ينطوي عليه الاستثمار في إعادة بيع العقارات في إسبانيا اليوم. لا نعدكم بعوائد خيالية، ولا نخفي المخاطر. بل نعرض لكم الأرقام الحقيقية، والأخطاء الشائعة، والمسار الذي أثبتت تجربتنا أنه الأنسب في السوق الإسبانية عام ٢٠٢٦.

مرحباً.

فريق house-flipping.es

اتصال

(رقم الهاتف: +34 604 997 922 (للمكالمات والواتساب
بريد إلكتروني: info@house-flipping.es
الموقع الإلكتروني: www.house-flipping.es
اللغات المستخدمة: الإسبانية والإنجليزية والكتالونية
المكاتب: مدريد وبرشلونة

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

جدول المحتويات

1. ما الذي يتضمنه دليلنا؟
2. ما هو شراء المنازل وإعادة بيعها وكيف يتم ذلك؟
3. الحد الأدنى للاستثمار المطلوب
4. خيارات التمويل
5. الرسوم وهيكل الدفع
6. الربحية المتوقعة ومواعيد التنفيذ
7. مزايا الاستعانة بخدماتنا
8. المناطق الجغرافية للعمل
9. عملية اختيار وشراء العقارات
10. إصلاح الإدارة
11. عملية البيع أو التأجير
12. الجوانب الضريبية للاستثمار في تجارة شراء المنازل وإعادة بيعها
13. المتطلبات القانونية للمستثمرين
14. المخاطر المرتبطة وكيفية التخفيف منها
15. تأثير سوق العقارات على الربحية
16. 10 22.7 إلى 9.2% من تتراوح (عوائد حقيقية نجاح قصص%)
17. الاتصال والخطوات الأولى
18. إخلاء المسؤولية

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 عام منذ إسبانيا في عقارات وشراء بيع عمليات في متخصصة شركة وهي.

1. ما الذي يتضمنه دليلنا؟

1.1. النطاق والقيمة المقترحة

هذا الدليل من إعداد الفريق التقني في موقع house-flipping.es بالكامل، بدعم من أقسام الاستثمار والهندسة المعمارية والضرائب والتسويق. وهو ليس دليلاً عاماً أو ترجمةً لمنهجيات أمريكا الشمالية، بل تمّ تعديل كل رقم ونسبة مئوية وموعد نهائي ليتناسب مع الواقع التنظيمي والضريبي والسوقي في إسبانيا عام ٢٠٢٦.

ستجد على وجه الخصوص ما يلي:

- تحليل محدث للسياق الاقتصادي الكلي الإسباني، مع بيانات عن الأسعار، وسعر الفائدة بين البنوك الأوروبية (يوريبور)، والعرض والطلب.
- متطلبات رأس المال الفعلية لبدء العمليات في الأسواق الوطنية الرئيسية الثمانية.
- شرح مفصل لصيغ حساب الربحية التي نستخدمها داخلياً، خطوة بخطوة.
- خيارات التمويل المتاحة في عام 2026، بما في ذلك بدائل للقناة المصرفية التقليدية.
- تفصيل للضرائب حسب المنطقة ذاتية الحكم، مع جداول مقارنة لضريبة الدخل على الدخل، وضريبة القيمة المضافة المخفضة، وضريبة أرباح رأس المال البلدية.
- البروتوكول التشغيلي الذي نطبقه في كل مشروع من مشاريعنا.
- عشر قصص نجاح حقيقية (صفقات تم إبرامها بين عامي 2023 و 2025)، مع إمكانية تدقيق جميع الأرقام.
- إطار لإدارة المخاطر، بما في ذلك بروتوكول مكافحة الاستيلاء على الأراضي الذي تم تحديثه وفقًا للتشريعات الحالية في عام 2026.

1.2. لمن يستهدف هذا المنتج؟

تم تصميم هذه الوثيقة من أجل:

- المستثمرون الأفراد الذين لديهم رأس مال متاح يتراوح بين 60,000 و 80,000 يورو والذين يتطلعون إلى تحقيق قفزة نوعية مقارنة بالإيجارات التقليدية أو المنتجات المالية منخفضة العائد.
- أصحاب شركات إدارة الأصول أو الشركات ذات المسؤولية المحدودة الذين يرغبون في دمج تناوب المهنيين الأجانب (وخاصة من البيئات الأنجلوسكسونية والفرنسية والإيطالية) المهتمين بالسوق الإسبانية ولكنهم بحاجة إلى شخص اتصال محلي لإرشادهم خلال اللوائح.
- المستثمرون ذوو الخبرة الذين، حتى بعد قيامهم بعمليات لحسابهم الخاص، يسعون إلى الاستعانة بمصادر خارجية لهذه العملية لتحسين وقتهم.

1.3. كيفية استخدام هذا الدليل

يمكنك قراءة الكتاب بالتسلسل، ولكن كل فصل مصمم ليتم الرجوع إليه بشكل مستقل. في نهاية الدليل، أدرجنا قسمًا يتضمن حالات عملية (الفصل 16) نوصيك بتحليلها بعناية: الأرقام حقيقية، والعناوين مُخفّاة جزئيًا حفاظًا على السرية، لكن المقاييس تعكس بدقة الصفقات التي أبرمها فريقنا.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

2. ما هو شراء المنازل وإعادة بيعها وكيف يتم ذلك؟

2.1. التعريف

يُعدّ تقليب المنازل استراتيجية استثمار عقاري قصيرة الأجل (عادة ما بين 5 و 10 أشهر من عقد الشراء إلى عقد البيع) تتكون من الحصول على عقار سكني مقوم بأقل من قيمته الحقيقية، عادةً بسبب حالته من حيث الحفظ أو التوزيع غير الفعال أو افتقاره إلى التحديث "التقني، وإجراء تجديد شامل مُحسّن عليه وتسويقه بسعر السوق المُحدّث بموجب مفهوم "التسليم المفتاح".

بخلاف نموذج العقارات الكلاسيكي (الشراء بغرض التأجير)، فإن عملية المضاربة لا تسعى إلى توليد تدفقات متكررة، بل إلى تحقيق الفرق بين سعر الدخول المتدهور وسعر الخروج بعد إعادة التأهيل، بعد خصم جميع التكاليف المتضمنة.

2.2. المعادلة الأساسية

يمكن تفسير ربحية أي عملية بصيغة واحدة:

صافي الربح = القيمة السوقية المعدلة - (سعر الشراء + تكاليف الاستحواذ + تكلفة التجديد + التكاليف المالية + تكاليف البيع + الضرائب)

هي القيمة المقدرة للعقار بعد التجديد، والتي يتم تحديدها من خلال تحليل السوق المقارن (ARV) حيث أن قيمة الإصلاح بعد الإصلاح والتقييم والمقارنة مع المعاملات الحديثة في نفس البيئة الجزئية (المبنى، الكتلة، الحي).

نطبق فلترًا مزدوجًا house-flipping.es في موقع:

- المعيار 1 (الحد الأدنى الفني): يجب أن يكون صافي الربح المقدر مساوياً أو أكبر من 18٪ من إجمالي الاستثمار قبل الضرائب.
- المعيار 2 (ضمان رأس المال): يجب ألا يتجاوز سعر الشراء 72% من القيمة السوقية المعدلة مطروحًا منها تكلفة التجديد ((ما يسميه السوق الأمريكي قاعدة 70%-75%، المعدلة وفقًا للضرائب الإسبانية وتكاليف كاتب العدل).

إذا لم يستوفِ الأصل كلا المعيارين في آن واحد، فلن يتم إدراجه في المحفظة. الأمر بهذه البساطة.

2.3. الاختلافات مقارنة بالنماذج الأخرى

- يُدرّ الاستثمار في العقارات بغرض التأجير تدفقات نقدية متكررة، لكنه لا يُحرر رأس المال. أما إعادة بيع العقارات بعد فترة وجيزة، فتُدرّ رأس المال بشكل أسرع، لكنها لا تُدرّ دخلاً.
- نموذج BRRRR) الشراء، إعادة التأهيل، التأجير، إعادة التمويل، التكرار): نموذج هجين. يتم إجراء عملية تجديد على غرار عمليات البيع السريع، ولكن يتم الاحتفاظ بالأصل وإعادة تمويله بعد التجديد بالقيمة المقدرة الجديدة، مما يؤدي إلى استرداد رأس المال لعمليات جديدة دون فقدان العقار.
- البناء / التطوير الجديد: يتضمن إدارة التخطيط الحضري، وأطر زمنية تتراوح من 18 إلى 36 شهرًا، وتراخيص أكثر تعقيدًا ومخاطر استيعاب مختلفة للغاية.
- القيمة المضافة التجارية: مشابهة لعملية إعادة البيع السريع ولكن في المباني أو المكاتب أو الاستخدامات الثانوية الأخرى.

ضمن هذا النطاق، يعتبر شراء العقارات السكنية وإعادة بيعها المنتج الذي يتميز بأقصر دورة رأسمالية، وأكثر الأسعار سهولة، وأكبر

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

عمق للطلب، ولهذا السبب أصبح نقطة دخول طبيعية إلى هذا القطاع.

2.4. الدورة الكاملة

تمر دورة عملية إعادة بيع العقارات في إسبانيا عادةً بسبع مراحل رئيسية:

1. التنقيب واختيار الأصول (2-6 أسابيع).
2. التفاوض والحجز وتوقيع عقد العربون (1-3 أسابيع).
3. التدقيق الفني، والتسجيل، والتخطيط العمراني، والضرائب (2-4 أسابيع).
4. عقد بيع علني (يوم واحد؛ تنسيق مسبق لمدة أسبوع إلى أسبوعين).
5. تنفيذ الإصلاح الشامل (8-20 أسبوعًا حسب النطاق).
6. التسويق من خلال تجهيز المنازل للعرض والتسويق الاحترافي (3-10 أسابيع).
7. عقد البيع، وتسوية الضرائب، وتوزيع الأرباح (2-4 أسابيع).

تكتمل الدورة المثلى في غضون 5 إلى 8 أشهر. أما الدورة السيئة (التي نسعى لتجنبها بأي ثمن) فقد تمتد إلى 12-18 شهراً وتستنزف جزءاً كبيراً من هامش الربح بسبب التكاليف المالية وتكاليف الفرص البديلة.

2.5. لمحة عن المستهلك النهائي الإسباني في عام 2026

يُعد فهم المشتري النهائي أمراً بالغ الأهمية، لأنه يحدد قرارات التصميم الخاصة بالتجديد:

- الأزواج الشباب والمتوسطو العمر (30-42 عامًا) ذوو الدخل المزدوج، والذين يمتلكون منزلًا أولًا أو ثانيًا، ويحصلون على تمويل عقاري بنسبة 70-80% من سعر العقار. هذه هي الفئة السائدة في المناطق التي نعمل بها.
- عائلة لديها أطفال ترغب في الانتقال من منزل أصغر.
- مستثمر ثروات تقليدي (55-70 سنة) يشتري بهدف تأجير سكني مستقر.
- مشترٍ دولي (بشكل رئيسي فرنسي، ألماني، هولندي، من أمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية) في أماكن مثل مالقة، أليكانتي وبرشلونة.

يحدد كل ملف تعريف التشطيبات والتصاميم ومستوى الجودة. عمليًا، تم تصميم مجموعة خيارات التجديد القياسية لدينا لتناسب ملفي التعريف 1 و2، اللذين يمثلان أكثر من 70% من السوق المستهدف في مدريد وبرشلونة وفالنسيا وسرقسطة.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018.

3. الحد الأدنى للاستثمار المطلوب

3.1. الشكل المرجعي

في ظل ظروف السوق لعام 2026، وبالنظر إلى الأسواق الرئيسية الثمانية التي نعمل فيها، فإن الحد الأدنى للاستثمار الموصى به للقيام بعملية تقليب العقارات مع ضمانات مهنية يبلغ حوالي 150,000 يورو في حالة استخدام التمويل المصرفي القياسي، وحوالي 80,000-60,000 يورو في حالة اختيار صيغ الاستثمار المشترك أو التمويل الجماعي.

هذا الحد ليس اعتباطيًا: فهو يتوافق مع رأس المال اللازم لتغطية الدفعة المقدمة للعقار (20-35% من السعر)، ونفقات الشراء (ضريبة القيمة المضافة،كاتب العدل(التسجيل والإدارة)، والتكلفة الكاملة للتجديد، والتكاليف المالية للفترة، واحتياطي طوارئ بنسبة 10-15٪.

3.2. 2026 (تفصيل حسب المدينة (بيانات إرشادية، الربع الأول من عام

(مدريد (مقاطعات كارابانشيل، أوسيرا، فاليكاس، تيتوان، سيوداد لينيال
• سعر الشراء النموذجي: 180,000 - 260,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: من 38,000 يورو إلى 65,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: من 14,000 يورو إلى 22,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار بنسبة 30% من رأس المال: 78,000 يورو - 115,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: 235,000 يورو - 350,000 يورو

(برشلونة (مقاطعات سانت مارتي، سانت أندرو، هورتا جيناردو، نو باريس، سانتس
• سعر الشراء النموذجي: 210,000 - 310,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: 42,000 - 75,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: من 22,000 يورو إلى 33,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 30%: 85,000 يورو - 125,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: من 275,000 يورو إلى 420,000 يورو

(فالنسيا (باتريكس، بينيماكليت، كواتر كاريريس، كامينز آل جراو
• سعر الشراء النموذجي: 120,000 - 190,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: من 32,000 يورو إلى 55,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: 13,000 - 20,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 30%: 60,000 - 90,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: 165,000 يورو - 265,000 يورو

(ملقة (هولين، تيتينوس، كاريتيرا دي قادس، إل بالو
• سعر الشراء النموذجي: 165,000 يورو - 280,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: من 36,000 يورو إلى 68,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: 15,000 - 26,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 30%: من 72,000 يورو إلى 115,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: من 215,000 يورو إلى 375,000 يورو

(إشبيلية (ماكارينا، تريانا، نيرفيون، سيرو أماتي

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

• سعر الشراء النموذجي: 110,000 - 170,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: 30,000 - 52,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: 12,000 - 19,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 30%: 55,000 يورو - 80,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: 150,000 يورو - 240,000 يورو

(بلباو (بلباو لا فيجا، سان فرانسيسكو، ريكالدي، سانتوتتشو
• سعر الشراء النموذجي: 130,000 - 195,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: من 35,000 يورو إلى 58,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: 11,000 - 17,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 30%: من 62,000 يورو إلى 90,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: 175,000 يورو - 270,000 يورو

(سرقسطة (مركز ديليسياس، لاس فوينتيس، سان خوسيه
• سعر الشراء النموذجي: 95,000 يورو - 160,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: من 28,000 إلى 48,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: 10,000 - 16,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 30%: 48,000 يورو - 75,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: 135,000 يورو - 225,000 يورو

(أليكانتي (بلايا دي سان خوان، ألبوفيريتا، كارولیناس، بلا ديل بون ريبوس
• سعر الشراء النموذجي: 125,000 يورو - 220,000 يورو
• متوسط تكلفة التجديد الكامل: من 32,000 يورو إلى 58,000 يورو
• مصاريف الشراء والبيع: من 13,000 يورو إلى 22,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 30%: من 60,000 يورو إلى 95,000 يورو
• الحد الأدنى للاستثمار برأس مال ذاتي بنسبة 100%: 170,000 يورو - 300,000 يورو

3.3. مثال عملي برأس مال ذاتي قدره 150,000 يورو

لنفترض أن مستثمراً لديه 150 ألف يورو من رأس ماله الخاص ويريد العمل في فالنسيا، في حي باتريكس.

- سعر الشراء: 155,000 يورو
- دفعة أولى بنسبة 30% + تكاليف الشراء: 46,500 يورو + 17,500 يورو = 64,000 يورو
- تكلفة التجديد الكامل (68 متر مربع × 720 يورو/متر مربع): 48,960 يورو
- التكاليف المالية المقدرة (6 أشهر، قرض عقاري بنسبة 70% من قيمة القرض إلى القيمة): 4200 يورو
- تجهيز وتسويق المنزل: 2300 يورو
- صندوق الطوارئ (10% من تكاليف التجديد): 4900 يورو
- إجمالي متطلبات رأس المال السهمي: 124,360 يورو
- هامش الربح الذي يزيد عن 150,000 يورو: 25,640 يورو (شبكة أمان إضافية جيدة)

القيمة التقديرية للعائد بعد التجديد: 242,000 يورو
الربح الإجمالي المتوقع: 25,880 يورو على مبلغ 124,360 يورو مستثمر = 20.8% عائد إجمالي على الاستثمار في غضون 7 أشهر تقريبًا.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

3.4. صندوق الاحتياطي

قاعدة أساسية لا يمكن تجاوزها: لا تستثمر كامل رأس مالك المتاح في صفقة واحدة. ننصحك بالاحتفاظ بما لا يقل عن 10-15% من رأس مالك السائل خارج نطاق الصفقة لتغطية أي ظروف طارئة (مثل تأخيرات البناء، أو تعديلات الضرائب، أو استبدال الهياكل، أو فترات التسويق الأطول من المتوقع). هذا هو الفرق بين الاضطرار إلى البيع بخسارة لإتمام الصفقة، وبين القدرة على انتظار المشتري المناسب.

house-flipping.es

4. خيارات التمويل

4.1. الرهن العقاري التقليدي للاستثمار

المسار الأكثر شيوعاً. في عام 2026، كانت الشروط المتوسطة التي نحصل عليها من البنوك التقليدية لعمليات المضاربة كالتالي:

- نسبة القرض إلى القيمة (LTV): 65٪ - 75٪ (أيهما أقل من قيمة الشراء أو القيمة المقدرة).
- المدة: تصل إلى 25-30 سنة (على الرغم من أننا نخطط للإلغاء في وقت أبكر).
- معدل متغير: يوريبور + 0.85% إلى 1.35%، مع استقرار يوريبور عند حوالي 2.30%-2.55%.
- معدل ثابت: بين 3.10% و 3.90% لمدة 20-25 سنة.
- النوع المختلط: خيار شائع في عام 2026 (ثابت لمدة 5 سنوات 2.85٪ - 3.25٪ + متغير).
- الروابط: كشوف المرتبات أو حسابات الدخل، والتأمين المنزلي، وأحيانًا التأمين على الحياة.
- عمولة الافتتاح: من 0% إلى 1%.
- رسوم السداد المبكر: 0.15%-0.25% (وهذا أمر أساسي للمضاربة، لأننا سنقوم بالإلغاء في غضون بضعة أشهر).

هام: تميل البنوك التقليدية إلى عدم تمويل المعاملات التي تُعلن صراحةً أنها قروض لإعادة بيع العقارات. لذلك، نقدم المعاملة على أنها شراء مسكن رئيسي أو ثانوي (بحسب الحالة) ونلغي القرض بعد البيع. هذا الإجراء قانوني تمامًا، ولكنه يتطلب تقديمًا سليمًا.

4.2. قروض التمويل المؤقت

هذه قروض رأسمالية خاصة قصيرة الأجل (من 6 إلى 24 شهرًا)، مصممة خصيصًا للمعاملات التي تتطلب سرعةً حيث تعجز البنوك التقليدية عن ذلك. الخصائص النموذجية في إسبانيا عام 2026:

- نسبة القرض إلى القيمة: تصل إلى 65%-70%.
- المدة: من 6 إلى 18 شهراً.
- معدل الفائدة: 8%-12% سنوياً.
- رسوم فتح الحساب: 1.5% - 3%.
- الضمان: رهن عقاري على العقار المكتسب.

إن القرض المؤقت مكلف ولكنه فعال: فهو يسمح لك بإتمام الصفقات في غضون أسبوع، وهو أمر مستحيل بطريقة أخرى.مع البنوكتقليدي. نستخدمه بشكل رئيسي في المزادات أو الأحكام القضائية أو عندما تكون هناك حاجة ملحة للبيع من جانب المالك (الميراث (المعجل، والطلاق، والتنفيذ التفضيلي).

4.3. تحرير رأس المال على رأس المال الحالي

إذا كان المستثمر يمتلك بالفعل عقارات غير مرهونة (أو ذات رهونات قليلة)، فيمكنه إعادة تمويلها لجمع رأس مال لمشاريع جديدة. وبحلول عام 2026، تسمح البنوك عادةً للمستثمرين بتحقيق نسبة قرض إلى قيمة إجمالية تتراوح بين 70% و80% من القيمة المقدرة.

الميزة: سيولة رخيصة.
العيوب: إنها تزيد من الرافعة المالية الإجمالية، وبالتالي تتطلب إدارة دقيقة للمخاطر.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

4.4. التمويل الجماعي للعقارات

للمستثمرين الأفراد التجمع معًا لإتمام صفقة (CNMV) تتيح المنصات الخاضعة لتنظيم هيئة سوق الأوراق المالية الوطنية الإسبانية محددة. الخيارات:

- التمويل الجماعي بالدين: يقوم المستثمر بإقراض المال ويحصل على الفائدة.
- التمويل الجماعي القائم على الأسهم: يشارك المستثمر في رأس مال المشروع ويتقاسم الأرباح أو الخسائر.

تتراوح أسعار تذاكر الدخول من 500 إلى 2000 يورو. إنها طريقة مثالية للتنويع أو الدخول إلى القطاع دون رأس مال أدنى مرتفع، مع متوسط عوائد سنوية تتراوح بين 7% و12% في المشاريع الكبرى.

4.5. الاستثمار المشترك مع موقع house-flipping.es والنوادي الخاصة

بالنسبة للمستثمرين الذين يساهمون برأس المال دون الحاجة إلى إدارة، يتوفر خيار الاستثمار المشترك: حيث يتم تأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة خصيصًا لكل صفقة، وتكون حصصها متناسبة مع حجم الاستثمار. يتولى فريقنا إدارة الشركة، واستقطاب المستثمرين، وتنفيذ الصفقات؛ بينما يساهم المستثمر برأس المال ويوقع على عقد التأسيس. تُوزع الأرباح وفقًا للاتفاقية المبدئية، عادةً بنسبة 60% للمستثمر و40% للمدير أو ما شابه، مع ضمان حد أدنى للعائد للمستثمر.

4.6. رأس المال الخاص المؤسسي

بالنسبة للعمليات الأكبر (السكن الفاخر، وإعادة تأهيل المباني بأكملها، وتغيير الاستخدام من الدرجة الثالثة إلى السكني)، فإننا نعمل مع مكاتب العائلات والصناديق المتخصصة بقيم تبدأ من 1,500,000 يورو.

4.7. الهياكل الهجينة

في الواقع العملي، تجمع العديد من معاملاتنا بين مصدرين أو أكثر للتمويل: على سبيل المثال، 70% قرض عقاري بنكي + 20% حقوق ملكية + 10% قرض عائلي ثانوي. ويُعدّ هيكلة التمويل بشكل صحيح، في حد ذاته، عاملاً قادراً على زيادة العائد على حقوق الملكية بنسبة تتراوح بين 4 و8 نقاط مئوية.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

5. الرسوم وهيكل الدفع

5.1. نموذج الرسوم

تبلغ رسومنا للخدمة الشاملة "المتكاملة" (الإدارة الكاملة من التنقيب إلى توقيع عقد البيع) 5900 يورو + ضريبة القيمة المضافة لكل معاملة.

يشمل هذا الرقم ما يلي:

- البحث عن 30 عقارًا متوافقًا على الأقل وتصفيتها.
- زيارات فنية برفقة مهندسنا المعماري أو مساح المباني إلى المتأهلين للتصفيات النهائية من 3 إلى 5.
- تحليل مالي وضريبي وتسجيلي للخيار الفائز.
- التفاوض مع البائع.
- تنسيق عقد العربون وعقد الشراء.
- إدارة المشاريع وتنسيق المقاولين.
- إدارة تجهيز المنازل للعرض وجلسات التصوير الاحترافية.
- النشر على البوابات الإلكترونية وفي شبكتنا الخاصة من المشترين.
- تصفية المشترين وإدارة العروض.
- تنسيق عقد العربون وعقد البيع.

5.2. هيكل الدفع

قمنا بتقسيم الرسوم إلى جزأين، مما يوفر راحة البال للمستثمر ويحقق التوافق بين الحوافز:

- الدفعة الأولى (50٪): 2950 يورو + ضريبة القيمة المضافة عند توقيع عقد الاستشارة.
- الدفعة الثانية (50٪): 2950 يورو + ضريبة القيمة المضافة عند الانتهاء من التجديد، قبل بدء تسويق العقار.

يعني هذا الهيكل أن نصف أتعابنا يعتمد على إتمام العمل بنجاح. كما أننا نتحمل جزءًا من المخاطر.

5.3. ما الذي لا تشمله هذه الرسوم؟

- تكلفة التجديد (تدفع مباشرة للمقاول عند استلام الشهادات).
- ضرائب الشراء والبيع (ضريبة الدخل، ضريبة أرباح رأس المال، رسوم كاتب العدل، رسوم التسجيل).
- التكاليف المالية (الفوائد، الرسوم المصرفية).
- التأمين والإمدادات أثناء البناء.
- رسوم الفني الذي يوقع على المشروع (المهندس المعماري أو مساح المباني إذا كانت التراخيص الرئيسية مطلوبة).

كل هذه المفاهيم هيقومون بإصدار الفاتورةيتولى المورد المختص التعامل مع كل حالة على حدة. دورنا هو التدقيق والتفاوض على الأسعار والتأكد من عدم تجاوز أي مبلغ للحدود المسموح بها.

5.4. رسوم النجاح الاختيارية

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

بالنسبة للمستثمرين الذين يفضلون تقليل الرسوم الثابتة وتقاسم الأرباح، نقدم خطة بديلة:

- رسوم ثابتة مخفضة: 2900 يورو + ضريبة القيمة المضافة.
- رسوم النجاح: 10% من صافي الربح الذي يتجاوز عتبة ربحية 12%.

إنها طريقة يختارها حوالي 25٪ من عملائنا، وخاصة أولئك الذين يجرون عمليات جراحية بشكل متكرر (ثلاث عمليات أو أكثر في السنة).

house-flipping.es

6. الربحية المتوقعة وأوقات التنفيذ

6.1. نطاقات الربحية الواقعية

في عام 2026، حققت عمليات المضاربة العقارية الاحترافية في إسبانيا عوائد صافية (على إجمالي رأس المال المستثمر، قبل الضرائب الشخصية للمستثمر) تتراوح بين 9٪ و 23٪، بمتوسط مرجح في محفظتنا يبلغ 16.2٪ في آخر 24 شهرًا.

التفسير العملي:

- لا يتم التطرق إلى المعاملات التي تقل عن 9%: نسبة المخاطرة إلى العائد لا تعوض عن البدائل الأكثر سيولة.
- نطاق 9%-14%: معاملات منخفضة المخاطر، أحياء راسخة، تجديدات قياسية. ملف تعريف متحفظ.
- نطاق 14%-18%: عمليات متوازنة، أسواق ذات زخم إيجابي، عمليات تجديد شاملة. جوهر محفظتنا.
- تتراوح نسبة العائد بين 18% و23%: وتشمل هذه المعاملات الصفقات التي تتطلب قناعة عالية، لا سيما عمليات الشراء التنافسية، والتجديدات التي تضيف مساحة أو تغير نوع العقار. وتتطلب هذه المعاملات خبرة.
- نسبة تتجاوز 23%: معاملات استثنائية (الميراث غير المطالب به، المزادات، تغييرات الاستخدام). وهي موجودة ولكنها نادرة وانتقائية.

6.2. العائد الإجمالي على الاستثمار مقابل العائد الصافي على الاستثمار مقابل معدل العائد الداخلي السنوي

ثلاثة مقاييس متميزة يجب عدم الخلط بينها:

- العائد الإجمالي على الاستثمار: الربح قبل التكاليف المالية والضرائب / إجمالي الاستثمار.
- صافي العائد على الاستثمار: الربح بعد خصم التكاليف المالية والضرائب / إجمالي الاستثمار.
- معدل العائد الداخلي السنوي: معدل العائد السنوي، والذي يسمح بمقارنة العمليات ذات المدد المختلفة.

مثال واقعي: عملية استمرت ستة أشهر بعائد استثمار صافٍ قدره 15%. ويُعادل معدل العائد الداخلي السنوي 32.3%. لذا، فإنّ المضاربة العقارية، رغم عوائدها المطلقة المتواضعة ظاهريًا، تُنافس المنتجات المالية التقليدية بقوة عند حسابها سنويًا.

6.3. الجدول الزمني القياسي

هذا الجدول الزمني house-flipping.es يتبع المشروع المتوسط على موقع:

- الأسابيع من 1 إلى 4: التنقيب.
- الأسابيع من 5 إلى 8: العناية الواجبة، والتفاوض، ودفع العربون.
- الأسابيع من 9 إلى 12: عقد الشراء والإغلاق المالي.
- الأسابيع من 13 إلى 28: تنفيذ العمل (16 أسبوعًا في التجديد الشامل القياسي).
- الأسابيع من 29 إلى 32: تجهيز المنزل للعرض، والتصوير الفوتوغرافي، والتحضير التجاري.
- الأسابيع من 33 إلى 40: التسويق النشط.
- الأسبوعان 41-42: توقيع عقد البيع وإتمام الصفقة.

المدة الإجمالية: تتراوح بين 28 و42 أسبوعًا حسب درجة التعقيد. تُنجز معظم عملياتنا في غضون 6 إلى 8 أشهر.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

6.4. حساسية الربحية للمصطلح

كل شهر إضافي في المشروع يُقلل العائد السنوي بنسبة تتراوح بين 1.5 و2.5 نقطة مئوية، وذلك بحسب الرافعة المالية. لهذا السبب، اهتمامًا بالغًا بالتحكم في المواعيد النهائية: فتأخير شهرين في البناء كفيل بتحويل مشروع ممتاز house-flipping.es نولي في موقع إلى مشروع عادي.

house-flipping.es

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

7. مزايا الاستعانة بخدماتنا

7.1. سبعة أسباب للاستعانة بمصادر خارجية

1. الوصول إلى محفظة خاصة. أكثر من 60% من الصفقات التي نُبرمها لا تصل إلى البوابات العامة. نحصل عليها من خلال شبكتنا من واجهات برمجة التطبيقات الخاصة بالشركاء، ومديري العقارات، والمحامين المتخصصين، والاتصالات المباشرة مع مالكي العقارات.

2. سعر ثابت مضمون. نحن نعمل مع مقاولين معتمدين نوقع معهم اتفاقية سعر ثابت قبل البدء.ابدأ العمليقتصر خطر تجاوز التكاليف على نسبة قصوى تتراوح بين 3% و5%، مقارنة بنسبة 20% إلى 40% المعتادة في المشاريع التي لا تخضع لرقابة مهنية.

3. الالتزام بموعد نهائي مع غرامة. تتضمن عقودنا مع المقاولين بندًا جزائيًا للتأخير، مما يربط حوافز المقاول بحوافز المستثمر.

٤. تصميم مُخصّص لخصائص المشتري. يمتلك استوديو التصميم الداخلي لدينا مجموعة واسعة من التشطيبات المُحسّنة لزيادة سرعة البيع. لا نُجري التجديدات وفقًا لذوق المستثمر، بل وفقًا لذوق المشتري النهائي الأكثر ترجيحًا إحصائيًا.

5. فريق ضرائب متكامل. قبل إتمام كل معاملة، يقوم مستشارنا الضريبي بمراجعة الهيكل الأمثل (فرد، شركة ذات مسؤولية محدودة، شركة قابضة) ويقدم لنا تقديرًا مسبقًا لفاتورة الضرائب.

6. تقنية PropTech الخاصة بنا. يستخدم فريق التحليل لدينا أدوات البيانات الضخمة لتقسيم الأسعار إلى مناطق دقيقة حسب الشارع ومدخل المبنى والطابق، بدقة أكبر من مواقع المقارنة العامة.

7. شبكة من المشترين المؤهلين. لدينا قاعدة بيانات تضم أكثر من 4200 مشترٍ مسجل (أفراد ومستثمرين) يتلقون تنبيهات بشأن صفقاتنا قبل الإعلان عنها. هذا يقلل متوسط وقت البيع بنسبة تتراوح بين 40% و60% مقارنةً بالسوق العامة.

7.2. ما لسنا عليه

نرغب في أن نكون شفافين: لسنا مستشارين ماليين أو مستشارين ضريبيين معتمدين، ولسنا وسطاء ماليين. عندما تتطلب الصفقة ذلك، نتعاون مع شركات استشارية خارجية مرموقة، لكننا لا نؤدي هذه الوظائف بشكل مباشر. كما أننا لسنا وكالة عقارية تقليدية: فنحن لا نستحوذ على عقارات لأطراف ثالثة، بل نقتصر على إدارة الصفقات من البداية إلى النهاية.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

8. المناطق الجغرافية للعمل

8.1. خريطة عامة

نعمل مباشرة من خلال فرعنا الخاص في مدريد وبرشلونة، ونقوم بعمليات في فالنسيا ومالقة وإشبيلية وبلباو وسرقسطة وأليكانتي من خلال فرق محلية معتمدة ومشرف عليها من قبل منسقي المناطق لدينا.

8.2. مدريد

السوق الأكثر سيولةً وعمقاً في البلاد. نعمل بشكل أساسي في:

- كارابانشيل (بان بينديتو، أوبانيل، سان إيسيدرو). يبلغ متوسط سعر المتر المربع حوالي 3250 يورو، مع نمو سنوي يتجاوز 15%. وتُعدّ حاليًا مركزًا رئيسيًا لسوق إعادة بيع العقارات في مدريد نظرًا لتوافر أسعار معقولة للشراء والطلب القوي على العقارات المُجددة.
- أوسيرا (أوركاسيتاس، ألمندراليس، زوفيو). متوسط السعر يقارب 2900 يورو/م². سوق يتميز بكثرة المشترين لأول مرة.
- بوينتي دي فاليكاس (إنتريفياس، بالوميراس). متوسط السعر 3,050 يورو للمتر المربع.تحوّلالحياة الحضرية السريعة.
- تيتوان (بيلاس فيستاس، كواترو كامينوس، بيروجويتي). متوسط السعر 4,100 يورو للمتر المربع. تقليب انتقائي، وأسعار تذاكر أعلى، وحجم أقل، ولكن هوامش ربح قوية.
- سيوداد لينيال (كوينتانا، فينتاس). متوسط السعر 3,900 يورو للمتر المربع. معاملات مستقرة، المشترين الأسرة.
- لاتينا (لوسيرو، ألوتشي). متوسط السعر 3200 يورو/م². صفقات صغيرة ذات دوران سريع.

8.3. برشلونة

السوق تحت ضغط متزايد نتيجة للوائح التنظيمية ونقص المنتجات. نعمل في:

- سانت مارتي (بوبلينو، إل كلوت، لا فيرنيدا). متوسط 4,150 يورو/م². أكبر تركيز للتحول الحضري في المدينة.
- سانت أندرو (نافاس، لا ساجريرا، بون باستور). 3,700 يورو/م². مزيج ممتاز بين السعر والطلب.
- هورتا جيناردو (الكرمل، جيناردو). 3,400 يورو/م². ارتفاع الطلب العائلي.
- نو باريس (فيلابيسينا، بورتا، ترينيتات نوفا). 2,950 يورو/م². عمليات دوران سريعة.
- سانتس مونتجويك (سانتس، هوستافرانكس). 4,050 يورو/م². المشتري الحضري الشاب.
- إيكسامبل (بشكل انتقائي). 5600 يورو/م². مخصص فقط للعقارات ذات القيمة العالية والتجديدات النمطية ذات الأسقف العالية والزخارف الجصية وأرضيات البلاط الهيدروليكي.

8.4. فالنسيا

السوق الذي يتمتع بأفضل نسبة ربحية إلى سعر الدخول في البلاد عام 2026:

- باتريكس. 2600 يورو/م². الطلب في ازدياد.
- بينيماكليت. 2850 يورو/م². منطقة جامعية وشبابية.
- كواتر كاريريس. 2,450 يورو/م². العقارات المملوكة للعائلة.
- كامينز آل جراو. 2700 يورو/م². القرب من البحر.
- يسوع. 2350 يورو/م². رسوم دخول منخفضة وتصميم جيد.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

8.5. مالقة

سوق الأسهم الذي حقق أعلى معدل ارتفاع مستدام في إسبانيا منذ عام 2019:

- هويلين. 3700 يورو/م². منطقة قيد التطوير.
- تياتينوس. 3850 يورو/م². توسعة الجامعة والمستشفى.
- طريق كاديز. 3100 يورو/م². صفقات متوازنة.
- إل بالو. 3400 يورو/م². منطقة ساحلية، مستقرة، وذات طلب سياحي.

8.6. إشبيلية

سوق مستقر بهوامش ربح ضيقة ولكن بدوران سريع:

- ماكارينا. 1950 يورو/م². أفضل مدخل في المدينة.
- تريانا. 2700 يورو/م². طلب قوي.
- نيرفيون. 2800 يورو/م². مشتري عائلي مؤسس.
- سيرو-أماتي. 1600 يورو/م². صفقات صغيرة ذات معدل دوران مرتفع.

8.7. بلباو

- سان فرانسيسكو / بلباو لا فييخا. 2400 يورو/م². سوق يخضع لإعادة تأهيل مؤسسي شامل.
- ريكالد. 2650 يورو/م². مشترٍ لأول مرة.
- سانتوتكسو. 3,100 يورو/م². الطلب العائلي.

8.8. سرقسطة

• وسط المدينة. 2200 يورو/م². عمليات انتقائية.
• ديليسياس. 1700 يورو/م². أفضل مدخل للعواصم الرئيسية.
• لاس فوينتيس. 1650 يورو/م². معاملات سريعة مع المشترين المحليين.
• سان خوسيه. 1950 يورو/م². طلب مستقر.

8.9. أليكانتي

- شاطئ سان خوان. 3200 يورو/م². مشترٍ دولي ومنزل ثانٍ.
- ألبوفيريتا. 2900 يورو/م². طلب مختلط بين السياحة والسكن.
- كارولیناس. 1900 يورو/م². بيع سريع مع مشترٍ محلي.
- بلا ديل بون ريبوس. 2,050 يورو/م². المعاملات الصغيرة ذات حجم التداول المرتفع.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

9. عملية اختيار العقار وشرائه

9.1. مصادر التنقيب

تضم محفظتنا النشطة من الفرص الاستثمارية في أي وقت أكثر من 60 وحدة موزعة على المدن الثماني التي نعمل بها. وتأتي هذه الفرص من:

- بوابات العقارات (Idealista، Fotocasa، Habitaclia، Pisos.com) مع فلاتر المالكين والاستخراج اليومي للبيانات.
- واجهات برمجة التطبيقات الخاصة بالشركاء (تلك التي تشاركنا محفظة منتجات بموجب اتفاقية سرية).
- جيمكاتب متخصصة في قضايا الميراث والطلاق.
- أمحامون تجاريون متخصصون في اكتشاف المعاملات المتعثرة.
- المستثمرون الذين يرغبون في تدوير أصولهم الخاصة.
- المزادات القضائية والتوثيقيةS.
- بالبنوك والصناديق التي مُنحت لها أصول.
- الإحالات المباشرة (الجيران، البوابين، مديري العقارات).

9.2. معايير الاختيار (بطاقة الأداء الداخلية)

يتم تقييم كل خاصية مرشحة من 100 بناءً على تسعة متغيرات:

1. سعر الدخول مقابل القيمة التقديرية للفيروسات القهقرية (30 نقطة).
2. التكلفة التقديرية للتجديد (15 نقطة).
3. سيولة الحي (10 نقاط).
4. جودة البناء الأساسية (10 نقاط).
5. التسجيل ووضع التخطيط الحضري (10 نقاط).
6. الاتجاه والارتفاع والإضاءة الطبيعية (8 نقاط).
7. الإمكانات النمطية (التوزيع، الأمتار، الشرفة) (7 نقاط).
8. مجتمع الملاك (الرسوم، التقييمات المستحقة) (5 نقاط).
9. الوقت المتوقع للمبيعات بعد التجديد (5 نقاط).

لا تخضع للفحص الفني إلا العقارات التي تحصل على أكثر من 72 نقطة من أصل 100. ومن بين كل 30 عقارًا مرشحًا يتم فحصها، عادةً ما يجتاز 4 إلى 6 عقارات معايير التقييم، ويتم بيع عقار أو عقارين منها في نهاية المطاف.

9.3. العناية الواجبة الفنية

قبل توقيع اتفاقية الدفعة المقدمة، يقوم فريقنا الفني بما يلي:

- الفحص البصري الهيكلي (الأرضيات، الجدران، الشقوق، الرطوبة).
- التحقق من التركيبات (السباكة، والكهرباء، والغاز، والصرف الصحي).
- تحليل التوزيع وإمكانية إعادة التوزيع.
- تقييم الترخيص المطلوب (أعمال بسيطة، أعمال رئيسية، تغيير الاستخدام).

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

- القياس المعتمد (يتجاوز متوسط الخطأ بين العدادات المسجلة والعدادات الفعلية في العقارات القديمة 6٪).

9.4. العناية الواجبة القانونية والتسجيلية

وبالتوازي مع ذلك، قمنا بالتحقق مما يلي:

- ملاحظة محدثة بسيطة لسجل الأراضي.
- الرسوم (الرهون العقارية، والامتيازات، والضرائب المستحقة).
- شهادة من جمعية الملاك (الرسوم، والتقييمات الخاصة، والاتفاقيات المعلقة).
- تم سداد الضرائب حتى تاريخه (ضريبة الأملاك، وجمع القمامة).
- شهادة إشغال أو رخصة إشغال أولية.
- شهادة الطاقة.
- ملكية البائعين وقدرتهم.
- في حالة الميراث: الوصية، وإعلان الورثة، وتسوية الوصايا.
- في حالة الطلاق: الحكم، والاتفاقية التنظيمية، وتصفية الممتلكات الزوجية.

9.5. التفاوض

بلغ متوسط الخصم الذي نقدمه على السعر الأصلي المعلن 9.4% خلال الـ 24 شهرًا الماضية، ووصل أحيانًا إلى 18%-22% في الصفقات المتعثرة%. وهذا مؤشر رئيسي: فكل خصم إضافي بنسبة 1% يُترجم إلى عائد استثمار يتراوح بين 0.6% و0.9%.

9.6. عقد عربون الشراء والتوقيع

بمجرد الاتفاق على السعر، نوقع اتفاقية بيع مبدئية (المادة 1454 من القانون المدني) مقابل 5% إلى 10% من السعر الإجمالي، على أن يكون تاريخ إتمام الصفقة عادةً خلال 30 إلى 60 يومًا. تُستخدم هذه الفترة لاستكمال إجراءات التمويل، وإتمام التحقق النهائي، والتنسيق لبدء أعمال البناء فورًا.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018.

10. إصلاح الإدارة

10.1. مستويات التدخل

نميز ثلاثة مستويات من الإصلاح وفقًا لاستراتيجية العملية:

- تجديد/ترميم أساسي (350-500 يورو/م²): يشمل الدهان، الأرضيات، مطبخ وحمام قياسيين، استبدال الأعمال الخشبية الداخلية. مناسب للعقارات ذات الحالة الإنشائية الجيدة والتي تحتاج فقط إلى تحديث المظهر.
- تجديد شامل متوسط (600-850 يورو/م²): استبدال كامل للتركيباتكهربائيوتشمل خدماتنا أعمال السباكة، وتجديد المطابخ والحمامات بالكامل، وأعمال النجارة الخارجية مع عزل حراري، وإمكانية إعادة توزيع المساحات الداخلية، وتركيب أرضيات جديدة. هذا هو معيار عملنا، وهو المعيار الذي يحقق أعلى نسبة ربح من التكلفة.
- تجديد فاخر/راقي (900-1500 يورو/م²): يشمل نظام تحكم مناخي متكامل (تدفئة هوائية حرارية، تدفئة أرضية)، أنظمة أتمتة منزلية، أثاث مصمم حسب الطلب، وتشطيبات فاخرة (أسمنت دقيق، حجر طبيعي، خشب صلب). هذا المستوى مخصص للمناطق الفاخرة حيث يدفع المشتري النهائي تكلفة هذه الميزات.

10.2. المشروع والتراخيص

بحسب نطاق الإصلاح، سيتطلب الأمر ما يلي:

- إعلان المسؤولية عن الأعمال البسيطة: يكفي للتجديدات التي لا تُغير الهيكل أو التوزيع.
- تصريح أعمال صغيرة: عند وجود إعادة توزيع غير هيكلية.
- تصريح الأعمال الرئيسية: عند تعديل العناصر الهيكلية، أو توسيع الأسطح، أو تغيير الاستخدام.
- تغيير رخصة الاستخدام: عندما نقوم بتحويل مبنى تجاري إلى مسكن (وهي عملية نقوم بتحليلها بالتفصيل في الفصل 16، الحالة 6).

نتعاون مع مدير فني متخصص في كل house-flipping.es، قد يؤدي سوء إدارة التراخيص إلى شلّ مشروع البناء لأشهر. في موقع مدينة، مما يسمح لنا بتحديد الجداول الزمنية بدقة.

10.3. اختيار المقاول

لدينا لجنة تضم 23 مقاولاً معتمداً في المواقع الثمانية التي نعمل بها، ونطبق معهم بروتوكولاً صارماً:

- نطلب دائمًا ثلاثة عروض أسعار.حول مشروع مغلق.
- نحن نشترط وجود تأمين ضد المسؤولية المدنية وشهادات الضمان الاجتماعي سارية المفعول.
- لقد وقعنا عقداً يتضمن دفعات مرحلية مقابل الحصول على الشهادة.
- نحتفظ بنسبة تتراوح بين 5% و 10% من المبلغ كضمان حتى الاستلام النهائي.
- نقوم بمراجعة التقدم المحرز والجودة واستخدام المواد كل أسبوع.

10.4. الميزانية المغلقة

يعتمد نموذج علاقتنا مع المقاولين على عقد ذي سعر ثابت مع أسعار وحدات قابلة للتدقيق. وهذا يعني:

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

يتم تحديد السعر الإجمالي قبل بدء العمل ولا يتغير إلا بالنسبة للأعمال التكميلية التي تمت الموافقة عليها صراحةً كتابيًا.
إذا وجد المقاول تكاليف إضافية لا تُعزى إلى تعديل من جانبنا، فسوف يتحملها.
إذا ظهر عنصر جديد (على سبيل المثال، الكشف عن شعاع مع داء الألومينا)، يتم التفاوض عليه بشكل منفصل بسعر سوقي تم التحقق منه.

10.5. مراقبة العمل الأسبوعي

نقوم بزيارة ميدانية أسبوعية موثقة بالصور، مع متابعة التقدم المحرز ومراقبة الجودة. تُرفع تقارير التقدم إلى منصة رقمية يمكن للمستثمر الوصول إليها باستمرار. شفافية تامة.

10.6. إدارة الطوارئ

على الرغم من كل شيء، فإن 35-40% من المشاريع تواجه مشكلات غير متوقعة تتطلب قرارات سريعة، مثل الرطوبة الخفية، وأنابيب الصرف المعيبة، والعوارض المتضررة، والتركيبات غير القانونية السابقة. لكل نوع من هذه المشكلات، لدينا بروتوكولات استجابة محددة مسبقًا، وميزانيات ضمن نطاقات معروفة، مما يسمح لنا باتخاذ القرار في غضون 48-72 ساعة دون إيقاف أعمال البناء.

10.7. التسليم والشهادات

يختتم العمل بتسليم رسمي يتضمن ما يلي:

- شهادة العمل النهائي، إن وجدت.
- تقارير التركيب (الكهرباء والسباكة).
- شهادة طاقة جديدة (عادةً ما يؤدي العمل إلى تحسين التصنيف بمقدار حرفين أو ثلاثة).
- قم بتحديث شهادة الإشغال إذا لزم الأمر.
- تم تحديث سجل المبنى عند الاقتضاء.
- توثيق فوتوغرافي كامل لما قبل وأثناء وبعد العملية.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

11. عملية البيع أو التأجير

11.1. تجهيز المنازل فعلياً وافتراضياً

قد يبدو العقار المُجدد "بارداً" إذا تم تصويره وهو فارغ. يُسرّع تجهيز المنزل للعرض، سواء كان ذلك فعلياً (باستخدام قطع أثاث للإيجار) أو افتراضياً (باستخدام أثاث مُصمم على صورة فارغة)، عملية البيع من 4 إلى 7 أضعاف ويقلل من التفاوض على السعر بنسبة تتراوح بين 1.5 إلى 3 نقاط مئوية.

توصيتنا القياسية:

- العقارات التي تقل مساحتها عن 60 مترًا مربعًا أو ذات موقع متميز يسهل الوصول إليه: تجهيز المنازل افتراضيًا.
- العقارات التي تتراوح مساحتها بين 60 مترًا مربعًا و 100 متر مربع: عرض افتراضي مع إمكانية التأجير العرضي عند الزيارات ذات الصلة.
- العقارات المميزة (+100 متر مربع أو تذاكر تتجاوز 450,000 يورو): تجهيز المنزل بالكامل.

11.2. التصوير الفوتوغرافي الاحترافي

يتضمن هذا العرض ما لا يقل عن 20-25 صورة فوتوغرافية ملتقطة في ضوء طبيعي مثالي، ولقطة جوية بطائرة بدون طيار إذا لزم الأمر، وفيديو عمودي لوسائل التواصل الاجتماعي، وجولة افتراضية بزاوية 360 درجة. هذا هو الحد الأدنى من الخدمات المقدمة. استثمار مبلغ يتراوح بين 500 و900 يورو في هذا العرض قد يؤدي إلى زيادة في المبيعات تتراوح بين 8000 و15000 يورو.

11.3. استراتيجية التسعير

نحرص دائمًا على تحديد سعر أعلى بقليل من السعر المستهدف، بهامش ربح يتراوح بين 3 و5%. فالسعر المنخفض جدًا يحدّ من نطاق التداول وقد يعيق حركة العملاء المحتملين، بينما السعر المرتفع جدًا يبطئ عملية توليد العملاء المحتملين. ويقوم قسم التحليلات لدينا بمعايرة السعر الأولي باستخدام بيانات من صفقات مماثلة أُغلقت خلال الأسابيع الثمانية الماضية.

11.4. قنوات التسويق

- شبكتنا الخاصة من المشترين (4200 مشترك نشط): تنبيه في اليوم 0.
- البوابات الرأسية (Idealista، وFotocasa، وHabitaclia، وPisos.com) مع قوائم مميزة مدفوعة: اليوم الثالث.
- المتعاونون مع الباحث الرئيسي: اليوم السابع إذا لم يكن هناك نشاط كافٍ.
- وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق المدفوع: الأسبوع الثاني إذا لم يؤدِ الطلب الداخلي إلى عروض.
- توزيع النشرات الانتقائي في الحي: الأسبوع 3-4.

11.5. تصفية الزيارات

تتطلب كل زيارة تقديم إثبات مسبق للقدرة المالية (إثبات القدرة المالية أو الموافقة المبدئية على قرض عقاري). وهذا يجنبنا 60% من الإزعاج الناتج عن الزوار العابرين الذين لن يصبحوا عملاء دائمين.

11.6. إدارة العروض

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

نعتمد نظام العطاءات الكتابية ونرد خلال 48 ساعة. في حال وجود عدة جهات مهتمة، ندير مزادًا مصغرًا غير رسمي. لا نقدم أبدًا عرضين متزامنين دون شفافية، فهذا أسرع طريق لخسارة العرضين.

11.7. التوقيع وخدمات ما بعد البيع

بعد الاتفاق،أراسبدفعة أولى 10% وإتمام الصفقة خلال 30-45 يومًا. تشمل خدمة ما بعد البيع دعمًا للمشتري خلال الأشهر الثلاثة الأولى لأي مشاكل متعلقة بالضمان.

11.8. بديل BRRRR (الإيجار)

إذا تراجع السوق وتأخرت عملية البيع، فلدينا دائمًا خطة بديلة: تأجير العقار سكنيًا لمدة تتراوح بين 12 و36 شهرًا، مع إعادة تمويله بالقيمة المقدرة الجديدة لاسترداد جزء كبير من رأس المال. إنها بمثابة صمام أمان يُحافظ على استقرار النموذج.

house-flipping.es

12. الجوانب الضريبية للاستثمار في تجارة العقارات (بيع وشراء المنازل بعد تجديدها)

12.1. ضريبة نقل الملكية (ITP) على عملية الشراء

(الأسعار السارية في عام 2026 للمساكن المستعملة (السعر العام:

- الأندلس: 7%
- (أراغون: 8% (يُطبق معدل مخفض يصل إلى 400,000 يورو في حالات معينة
- أستورياس: 8%
- جزر البليار: 8%-11.5% حسب القطاعات
- جزر الكناري: 6.5%
- كانتابريا: 9%
- قشتالة لا مانشا: 9%
- قشتالة وليون: 8%
- (كاتالونيا: 10%-11% (حسب الأقواس: 10% حتى مليون يورو، 11% فما فوق
- سبتة: 6%
- مجتمع بلنسية: 10%
- إكستريمادورا: 8%-11%
- غاليسيا: 9%
- لا ريوخا: 7%
- مدريد: 6%
- مليلية: 6%
- مورسيا: 8%
- نافارا: 6%
- إقليم الباسك: 4%-7%، حسب المنطقة التاريخية

إنها الضريبة الأكثر أهمية في عملية المضاربة، وتفسر، بمفردها، لماذا تعتبر مدريد وإقليم الباسك مناطق أكثر كفاءة نسبياً من كاتالونيا أو فالنسيا.

12.2. تخفيض ضريبة القيمة المضافة بنسبة 10% على إعادة التأهيل

يسمح قانون ضريبة القيمة المضافة بتطبيق النسبة المخفضة البالغة 10% (بدلاً من 21%) عند استيفاء جميع هذه الشروط:

- هذا مشروع ترميم يشمل مباني مخصصة للسكن.
- لا تتجاوز قيمة المواد التي يقدمها المقاول 40% من إجمالي القاعدة الخاضعة للضريبة (أي أن العمالة تمثل 60% على الأقل).
- العمل عبارة عن عقد بناء.

تُعدّ الوفورات الضريبية كبيرة. فعلى سبيل المثال، في عملية تجديد بقيمة 50,000 يورو، يبلغ الفرق بين نسبة الضريبة 21% و10% مبلغ 5,500 يورو، وهو ما يُترجم مباشرةً إلى هامش ربح للمستثمر.

12.3. الضريبة على الأعمال القانونية الموثقة (AJD)

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018.

ينطبق هذا على منح الرهن العقاري، وتتراوح معدلاته بين 0.5% و1.5% حسب المنطقة ذات الحكم الذاتي. ومنذ عام 2018، يتكفل البنك بدفع رسوم الطوابع (AJD)، وبالتالي لا يتحملها المستثمر.

12.4. ضريبة أرباح رأس المال البلدية (IIVTNU)

تُفرض هذه الضريبة البلدية على الزيادة في قيمة الأراضي الحضرية منذ تاريخ نقل ملكيتها السابق. بعد إصلاح عام 2021 (المرسوم الملكي رقم 26/2021)، توجد طريقتان لحساب الضريبة، ويحق للمكلف اختيار الطريقة الأنسب. في عمليات البيع السريع، التي تُحقق مكاسب رأسمالية حقيقية عالية ولكن على مدى فترات قصيرة، قد تتراوح ضريبة مكاسب رأس المال البلدية بين 1% و3% من سعر البيع. يدفعها البائع، وبالتالي تُضاف الضريبة إلى سعر البيع.

12.5. ضريبة الأرباح: الشخص الطبيعي مقابل الشركة

شخص طبيعي

إذا كان المستثمر فرداً واعتُبرت المعاملة ربحاً رأسمالياً (بيع عقار واحد، وليس ذا طبيعة تجارية)، فإنها تخضع للضريبة بموجب قاعدة ضريبة دخل المدخرات:

- 19% حتى 6000 يورو
- 21% 6000-50000 يورو
- 23% 50,000-200,000 يورو
- 27% 200,000-300,000 يورو
- 30% أكثر من 300,000 يورو

إذا اعتبرت العملية نشاطًا اقتصاديًا (بسبب التكرار والحجم والموارد الشخصية والمادية المخصصة)، فإنها تخضع للضريبة على أساس عام، بمعدلات هامشية يمكن أن تتجاوز 47٪.

شركة ذات مسؤولية محدودة

إذا كان المستثمر يعمل من خلال شركة ذات مسؤولية محدودة، فإن الربح يخضع لضريبة الشركات:

- المعدل العام: 25%
- معدل مخفض للكيانات المنشأة حديثاً (أول سنتين من تحقيق الربح): 15%

بالإضافة إلى ذلك، توزيع الأرباح على الشركاءإنهم يدفعون الضرائبثم في قاعدة مدخرات الشريك في صندوق التقاعد الخاص به، بنفس الشرائح الضريبية الخاصة بالربح الرأسمالي.

12.6. شخص طبيعي أم شركة؟

إرشادات:

- عملية واحدة، ملف تعريف عرضي: الشخص الطبيعي عادة ما يكون أكثر كفاءة.
- إجراء معاملتين أو أكثر في السنة، أو نية التوسع: شركة ذات مسؤولية محدودة، خاصة إذا تم إعادة استثمار الأرباح.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

- محفظة مختلطة (بيع وشراء + تأجير): هيكل قابض مع شركة ذات مسؤولية محدودة عاملة وشركة ذات مسؤولية محدودة قابضة.

يقوم فريق الضرائب لدينا بتصميم الهيكل الأمثل في المرحلة التي تسبق المعاملة الأولى، لأن التصميم الأولي السيئ يمكن أن يكلف عشرات الآلاف من اليورو بمرور الوقت.

12.7. (جدول مقارنة الضرائب (مثال على معاملة ربح بقيمة 50,000 يورو

السيناريو أ - شخص طبيعي، مكسب رأسمالي، مقيم في مدريد:
• ضريبة الدخل الشخصي على الأرباح: حوالي 10320 يورو.
• فائدةحفيد: 39,680 يورو.

السيناريو ب -إس. إل.النوع العام:
• IS (25٪): 12.500 يورو.
• S.L.: 37,500 الأرباح المحتفظ بها في شركة يورو.
• في حالة التوزيع كأرباح: ضريبة دخل شخصية إضافية تقريبًا 7,875 يورو. صافي المبلغ النهائي للشريك: 29,625 يورو.
• في حالة إعادة الاستثمار في عملية جديدة: صافي الربح المتاح 37,500 يورو.

السيناريو ج - شركة ذات مسؤولية محدودة تم إنشاؤها حديثًا، معدل مخفض بنسبة 15%، أول سنتين:
• IS (15٪): 7.500 يورو.
• S.L.: 42,500 الأرباح المحتجزة في شركة يورو.

يعتمد الهيكل الأمثل على خطة المستثمر متوسطة المدى، وليس على صفقة واحدة فقط.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

13. المتطلبات القانونية للمستثمرين

13.1. الحد الأدنى من متطلبات الاستثمار

للمستثمر المقيم ضريبياً في إسبانيا:

- أيام أو غير سارية المفعول.
- رقم التعريف الضريبي (NIF).
- الأهلية القانونية الكاملة.
- وعقد التأسيس، وشهادة التسجيل، وتعيين الممثل ،(CIF) في حالة العمل من خلال شركة: رقم التعريف الضريبي.
- في حالة استخدام التمويل المصرفي: آخر إقرارين ضريبيين، قسائم رواتب أو بيانات أرباح، تاريخ التوظيف، وثائق الأصول.

للمستثمرين غير المقيمين:

- رقم التعريف الدولي للأجانب (إلزامي).
- فتح حساب مصرفي إسباني.
- في بعض الحالات، يلزم وجود توكيل رسمي موثق لصالح المدير أو الممثل الضريبي في إسبانيا.
- توثيق مصدر الأموال (إقرار، وإذا كان ذلك ممكناً، شهادة المنشأ المصرفية).

13.2. 10/2010 (القانون منع غسل الأموال)

تخضع جميع معاملات العقارات التي تتجاوز قيمتها 10,000 يورو لمتطلبات التحقق من الهوية وبذل العناية الواجبة. ويلتزم كاتب العدل ووكالة العقارات والمستشارون بطلب وتقديم المستندات التالية:

- وثائق تعريف المشتري.
- تبرير مصدر الأموال (الرواتب، بيع الأصول السابقة، الميراث، القرض).
- في حالة التحويلات من الخارج، يلزم الحصول على شهادة مصرفية وإمكانية تتبع المستندات.

المعاملات النقدية: الحد القانوني هو 1000 يورو لكل معاملة بين شركة وفرد (10000 يورو إذا لم يكن أي من الطرفين يمارس نشاطًا اقتصاديًا، ويُخفض إلى 1000 يورو إذا كان الدافع صاحب عمل غير مقيم). يُعاقب على عدم الامتثال بغرامة تصل إلى 25% من المبلغ.

13.3. التراخيص والتصاريح

لا يتطلب المضاربة العقارية، في حد ذاتها، ترخيصًا محددًا أو تسجيلًا قطاعيًا في إسبانيا. ومع ذلك، إذا تم ممارستها كنشاط تجاري:

- التسجيل في تعداد رواد الأعمال (النموذج 036 أو 037).
- التسجيل في البند المقابل من قانون الاستثمار الدولي (833.1 "ترويج الأراضي" أو 833.2 "ترويج المباني" إذا كان هناك نشاط منتظم).
- التسجيل كفرد يعمل لحسابه الخاص أو كمدير شركة، وذلك حسب الهيكل.
- الالتزام بقوانين العمل في حال وجود موظفين.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

13.4. أنواع العقود

العقود العقارية الأساسية الثلاثة في عملية المضاربة العقارية:

- عقد وديعة جزائية (المادة 1454 من القانون المدني). يسمح لأي من الطرفين بالانسحاب، مع مصادرة المشتري للوديعة أو إعادة ضعف المبلغ.إلى البائعإنه النموذج الأكثر شيوعاً.
- عقد عربون تأكيدي. وهو ببساطة عبارة عن دفع جزء من الثمن مقدماً، دون السماح بالتراجع. ويلزم كلا الطرفين بتنفيذ العقد.
- عقد ضمان جزائي. يشبه عقود الضمان الجزائية، ولكنه يتضمن غرامة مالية إضافية، ولا يسمح بالسحب الحر.

التوصية: في عمليات إعادة البيع، نستخدم دائمًا بنودًا جزائية بمدة تتراوح بين 30 و60 يومًا، ونسبة مئوية تتراوح بين 5% و10% من (السعر، وشرطًا صريحًا يمنع بيع العقار (التزام البائع بعدم قبول عروض أخرى خلال المدة.

13.5. التأمين

إلزامي وموصى به:

- التأمين لمدة عشر سنوات (قانون لوائح البناء): إلزامي فقط لمشاريع البناء الجديدة، وليس لإعادة بيع المباني القائمة.
- تأمين مسؤولية المقاول (إلزامي، ويجب أن يقدمه المقاول).
- التأمين الشامل على البناء (TRC): موصى به بشدة، وتكلفته التقريبية تتراوح بين 0.15٪ و 0.30٪ من ميزانية البناء.
- التأمين على المنزل أثناء عملية التسويق: إلزامي في حالة وجود رهن عقاري، وموصى به في جميع الأحوال.

13.6. حماية البيانات والتسويق

إذا قام المستثمر بجمع بيانات من المشترين المحتملين (نماذج، صفحات هبوط)، فعليه الالتزام بما يلي:

- اللائحة العامة لحماية البيانات الأوروبية وقانون حماية البيانات العامة الإسباني.
- سياسة الخصوصية الظاهرة.
- الاشتراك المزدوج في تلقي الرسائل التجارية.
- سجل أنشطة العلاج.

ندير جميع عمليات التسويق داخليًا، لذلك لا يتعرض المستثمر لهذه الالتزامات ،house-flipping.es في موقع.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

14. المخاطر المرتبطة وكيفية التخفيف منها

14.1. مصفوفة المخاطر العامة

حددنا سبع فئات من المخاطر في عملية المضاربة، والتي وصفناها باحتمالية حدوثها وتأثيرها وتدابير التخفيف منها:

1. خطرتجاوزالبناء
• الاحتمالية: متوسطة إلى عالية (30-45%).
• التأثير: متوسط (يمكن أن يخصم ما بين 1 و 6 نقاط من عائد الاستثمار).
• التخفيف: ميزانية ثابتة، تدقيق أسبوعي، احتياطي بنسبة 10٪ - 15٪، مورد معتمد.

2. خطر مؤقت / تأخير في المدة
• الاحتمالية: متوسطة (25٪ - 35٪).
• التأثير: متوسط (كل شهر إضافي يقلل من 1.5-2.5 نقطة من العائد السنوي على الاستثمار).
• التخفيف: بنود جزائية للمقاول، ومراقبة أسبوعية، وخطة تأجير ب.

3. مخاطر السوق
• الاحتمالية: منخفضة إلى متوسطة (10٪ - 20٪ في فترات 6-12 شهرًا).
• التأثير: متغير (يمكن أن يتراوح من تباطؤ في المبيعات إلى تصحيح في الأسعار).
• التخفيف: الشراء بخصم مناسب على القيمة السوقية العادلة، ومرونة الخروج (البيع أو الإيجار)، والتنويع الجغرافي لدى المستثمرين ذوي المحافظ الاستثمارية.

4. خطر الاحتلال غير القانوني
• الاحتمالية: منخفضة في العمليات المهنية (أقل من 3٪).
• التأثير: مرتفع (يمكن أن يشل الأصل لمدة 6-18 شهرًا في الحالات الشديدة).
• التخفيف: بروتوكول مفصل لمكافحة الاستيلاء على الأراضي في 14.2.

5. المخاطر الهيكلية / العيوب الخفية
• الاحتمالية: متوسطة (15٪ - 25٪).
• التأثير: متوسط إلى مرتفع.
• التخفيف: الفحص الفني قبل الشراء، بند المسؤولية عن العيوب الخفية في العقد، مخصصات الميزانية.

6. المخاطر المالية
• الاحتمالية: منخفضة (إذا كانت هناك نصيحة كافية).
• التأثير: متوسط إلى مرتفع.
• التخفيف: تصميم الهيكل الضريبي قبل العملية الأولى، ومراجعة الضرائب قبل كل عملية.

7. مخاطر السيولة / التمويل
• الاحتمالية: منخفضة إلى متوسطة.
• التأثير: قد يجبرك على البيع بخسارة.
• التخفيف: صندوق احتياطي، تمويل مغلق قبل توقيع الصك، خطوط بديلة لرأس المال المؤقت.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

14.2. بروتوكول مكافحة الاحتلال 2026

لا يزال الاحتلال غير القانوني مصدر قلق متكرر للمستثمرين. ويُفرّق التشريع الساري في عام 2026، بعد آخر التحديثات الإجرائية، بوضوح بين نوعين:

- التعدي على الملكية (المادة 202 من قانون البناء): عندما يقع احتلال على عقاريشكلمحل الإقامة المعتاد. يسمح هذا الإجراء بالإخلاء في فترات قصيرة جدًا، حتى في غضون 24-72 ساعة في حالات الانتهاكات الصارخة.
- الاستيلاء على العقار (المادة 245 من قانون الإجراءات المدنية): هو الاستيلاء على عقار غير مخصص للسكن المعتاد. منذ دخول الإصلاح الإجرائي لعام 2023 حيز التنفيذ وتثبيته في عام 2026، تسارعت إجراءات الإخلاء بسبب الاستيلاء على العقار بشكل ملحوظ، حيث تتراوح المدة الزمنية النموذجية بين 15 يومًا و3 أشهر إذا تم تصنيف الشكوى وتوثيقها بشكل صحيح منذ البداية.

بروتوكولنا التشغيلي لمكافحة الاستيلاء على العقارات لكل عقار في محفظتنا:

1. جهاز إنذار متصل بمحطة استقبال مركزية مع إزاحة مادية.
2. قفل عالي الأمان مع نظام تحكم في الفتح (فتح حصري باستخدام بطاقة أو مفتاح رئيسي).
3. إضاءة مبرمجة حسب الإشغال.
4. الحد الأدنى للزيارة الميدانية الأسبوعية أثناء فترة الإنشاء، وزيارة كل أسبوعين أثناء فترة التسويق.
5. توثيق بالصور لكل منهاالزيارة (تُعد بمثابة دليل في حالة الإشغال).
6. علامات تحذيرية مرئية.
7. تأمين ضد التخلف عن سداد الإيجار مع شرط منع الإشغال، في حالة تأجير الأصل.
8. الإجراء الفوري في حالة الكشف: الإبلاغ إلى الشرطة الوطنية أو الحرس المدني خلال أول 24-48 ساعة، مع التصنيف الصحيح للجريمة.

خلال سبع سنوات وأكثر من 140 عملية، لم نشهد سوى حادثة احتلال طفيفة واحدة (تم حلها في غضون 11 يومًا من خلال إجراءات سريعة). الوقاية خير من العلاج.

14.3. الرذائل الخفية

هذه عيوب جسيمة في العقار لم تكن ظاهرة وقت الشراء. يمنح القانون المدني (المواد ١٤٨٤-١٤٩٠) المشتري الحق في فسخ العقد أو الحصول على تخفيض في الثمن خلال ستة أشهر من تاريخ التسليم.

مع ذلك، عملياً، يُعدّ تقديم مطالبات بشأن العيوب الخفية عملية بطيئة ومكلفة. وأفضل وسيلة للوقاية هي إجراء فحص فني شامل قبل التوقيع: يشمل ذلك أجهزة كشف الرطوبة، وكاميرات التصوير الحراري، وفحص الأسقف المعلقة، ومراجعة فتحات المرافق.

14.4. استراتيجية التخفيف المتكاملة

نطبق استراتيجية تخفيف متكاملة تعتمد على أربعة مبادئ، house-flipping.es في موقع:

1. اشترِ بهامش أمان. لا ندفع أبدًا أكثر من 72% من قيمة التأمين على المخاطر المتوسطة.باستثناء الإصلاحيغطي هامش الربح البالغ 28% معظم النفقات غير المتوقعة.

2. الموعد النهائي المتفق عليه تعاقدياً. إذا تأخر المقاول، فإنه يدفع. وإذا تأخرنا في التسويق، فإننا نخفض رسوم النجاح.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

3. التنويع الذكي. ننصح عملاءنا بتجنب تركيز رأس مالهم بالكامل في صفقة واحدة. نقدم خصماً على الرسوم للمحافظ الاستثمارية التي تضم 3-4 أصول في آن واحد.

4. الخطة البديلة متاحة دائمًا. كل صفقة ندیرها قابلة للتفاوض عبر التأجير. يُتخذ قرار البيع أو التأجير عند انتهاء أعمال البناء، بناءً على أحدث بيانات السوق.

house-flipping.es

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

15. تأثير سوق العقارات على الربحية

15.1. أساسيات الاقتصاد الكلي 2026

يدخل سوق العقارات السكنية الإسباني عام 2026 بثلاثة عوامل مجتمعة، تخلق أفضل بيئة للمضاربة العقارية في العقد الماضي:

• عجز هيكلي في سوق الإسكان. يبلغ صافي عدد الوحدات السكنية الجديدة حوالي 185,000 إلى 200,000 وحدة سنوياً (بسبب الهجرة، وطول العمر، وتفكك الأسر)، مقارنةً بإنتاج المساكن الجديدة الذي بالكاد يصل إلى 110,000 إلى 135,000 وحدة. وقد تجاوزت هذه الفجوة المتراكمة نصف مليون منزل منذ عام 2020، مما يفسر الضغط التصاعدي على الأسعار وسرعة استيعاب العقارات المُجددة.

• استقرار تكاليف التمويل. من المتوقع أن يستقر سعر الفائدة بين البنوك (يوريبور)، بعد ذروته في الفترة 2023-2024، في نطاق يتراوح بين 2.20% و2.60% بحلول عام 2026. وهذا يعني توفير قروض عقارية للمشتري النهائي بأقساط مستدامة، وبالتالي قدرة شرائية فعالة.

• انخفاض حاد في المعروض من المنازل المستعملة بحالة جيدة. يميل أصحاب العقارات التي تم تجديدها بالكامل إلى الاحتفاظ بها بسبب تكاليف الاستبدال. معظم المساكن المستعملة المتاحة تكون في حالة متوسطة أو سيئة، مما يزيد بشكل ملحوظ من قيمة العقارات الجاهزة للسكن.

15.2. توقعات الأسعار 2026-2028

توقعاتنا، مع مقارنة بالتوقعات المنشورة من قبل CaixaBank Research وTinsa وIdealista وCBRE:

- 2026: زيادة سنوية بنسبة 7.5٪ - 9.5٪ في العواصم الرئيسية، مع بلوغ الذروة أكثر من 12٪ في مالقة وفالنسيا.
- 2027: انخفاض إلى 4.5%-6.5%.
- 2028: الاستقرار عند 3.0%-4.5%.

هذا السيناريو مفيد لعملية المضاربة: فهو لايحتاج الأمر إلى إعادة تقييمقوي لتحقيق هوامش ربح جيدة. يكفي ألا ينخدع السوق بالفرق بين الإصلاح والمنتج النهائي لتوليد قيمة.

15.3. السيناريوهات

نقوم بتقييم كل معاملة في ظل ثلاثة سيناريوهات:

السيناريو الأساسي
• سعر البيع = القيمة السوقية المقدرة.
• فترة التسويق = المتوسط التاريخي للمنطقة.
• 18 - 14٪ من المتوقع أن يكون صافي العائد على الاستثمار ضمن نطاق.

سيناريو مواتٍ

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

• 5-3 + القيمة السوقية المعدلة = سعر البيع%.
• النسبة المئوية الخامسة والعشرون الأدنى = وقت الوصول إلى السوق.
• 25-%20 = العائد الصافي المتوقع على الاستثمار%.

سيناريو معاكس
• 7-4 - القيمة السوقية المعدلة = سعر البيع%.
• 75 النسبة المئوية العليا = وقت الوصول إلى السوق.
• 9-%4 = العائد الصافي المتوقع على الاستثمار%.

لا تجتاز الصفقة معاييرنا إلا إذا لم ينتج عن السيناريو المعاكس خسارة. هذه هي قاعدة الحفاظ على رأس المال.

15.4. كيفية الحفاظ على الربحية في دورة معاكسة

إذا تغيرت الدورة، فإن الأدوات المتاحة هي:

- إعطاء الأولوية للمناطق القادرة على الصمود (الأحياء القائمة، والطلب على المساكن لأول مرة).
- خفض متوسط أسعار التذاكر وزيادة الدوران.
- ركز الإصلاح على الفئات الأقل تأثراً بالدورة الاقتصادية (الشباب الذين يشترون لأول مرة، ومشتري العقارات المؤجرة بناءً على الأصول).
- اجمع بين استراتيجية البيع السريع واستراتيجية BRRRR: حافظ على العقار مؤجراً حتى يتعافى السوق.

15.5. بيانات المراقبة المستمرة

نقوم بتحديث 14 مؤشراً شهرياً نستخدمها لتعديل الاستراتيجية:

- سعر المتر المربع حسب المنطقة (تينسا، أيديالیستا).
- متوسط وقت البيع حسب النوع.
- معدل تحويل الزيارات.
- الفرق بين سعر الافتتاح وسعر الإغلاق.
- افتح قائمة الجرد حسب المنطقة.
- تم منح الرهون العقارية (INE).
- يوريبور ومتوسط أسعار الفائدة الثابتة.
- الطلب الدولي (خاصة في مالقة وأليكانتي).
- متوسط الرواتب حسب المنطقة.
- تكاليف البناء (ITEC، BCEI).
- معدل البطالة.
- تكوين أسر جديدة.
- مخزون سكني جديد.
- المؤشرات الاقتصادية الكلية العامة.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

(%قصص نجاح حقيقية (عوائد من 9.2% إلى 22.7 10 16.

بين عامي 2023 و2025، تم اختيارها لعرض تنوع أنواع house-flipping.es فيما يلي، نستعرض عشر صفقات أبرمتها منصة العقارات والمدن وأحجام الصفقات ومستويات الربحية. الأرقام حقيقية، وتم إخفاء بعض العناوين التزاماً باتفاقيات السرية مع عملائنا.

الحالة 1 – مدريد، كارابانشيل

%معدل دوران سريع للشقق العائلية مع عائد استثمار صافٍ قدره 21.1

النوع: شقة من 3 غرف نوم، حمام واحد، 78مساحة مبنية/ 71مساحة قابلة للاستخدام (م²)الطابق السادس مع مصعد.
الموقع: كارابانشيل، منطقة بان بينديتو، على بعد 4 دقائق سيراً على الأقدام من محطة المترو.
الحالة الأولية: مسكونة حتى عام 2021، ذات طابع جمالي قديم (مطبخ من عام 1992، حمام أصلي، أرضيات من الخزف البني، نوافذ وأبواب ألمنيوم بسيطة). الهيكل في حالة جيدة.

تمويل

- سعر الشراء: 178,500 يورو
- ITP (مدريد 6%): 10.710 يورو
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 2850 يورو
- تجديد كامل (750 يورو/م²): 53,250 يورو
- تجهيز المنازل افتراضياً وتصويرها: 780 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 5900 يورو + ضريبة القيمة المضافة = 7139 يورو
- التكاليف المالية (قرض عقاري بنسبة 70% من قيمة العقار، لمدة 6 أشهر): 3,920 يورو
- إجمالي الاستثمار: 257,149 يورو
- سعر البيع: 315,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 2380 يورو
- إجمالي الربح: 55,471 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 6.5 أشهر
- إجمالي العائد على الاستثمار: 21.6%
- صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة (شركة ذات مسؤولية محدودة بمعدل مخفض): 16.2%

مفاتيح النجاح

اشترِ الآن بخصم 11.4% من السعر الأصلي. تم تجديد المنزل خصيصاً للعائلات التي تشتري منزلها لأول مرة: مطبخ مفتوح على غرفة المعيشة، غرفة نوم ثالثة تم تحويلها إلى مكتب، حمام مزود بدُش. تم بيع العقار خلال 19 يوماً من تاريخ عرضه.التابعتلقينا عرضاً ثانياً.

الحالة 2 – برشلونة، بوبلينو

%شقة صناعية ذات تصميم معماري مُعاد تشكيله – عائد استثمار صافٍ بنسبة 17.8

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

.النوع: شقة في الطابق الأرضي مع مدخل مستقل، 92مساحة مبنيةمساكن العمال السابقين الملحقة بمبنى صناعي تم ترميمه
.الموقع: منطقة بوبلينو، 22@، على بعد 350 متراً من محطة مترو بوبلينو
.الحالة الأولية: تصميم مفتوح، مرافق قديمة، أسقف عالية بارتفاع 3.4 متر

تمويل

- سعر الشراء: 268,000 يورو
- ITP (كاتالونيا 10%): 26,800 يورو)
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 4200 يورو
- ريفورما إنتلاجنتال شيك (920 يورو/م²): 84.640 يورو
- تجهيز المنزل للعرض الفعلي: 2900 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (7 أشهر): 4620 يورو
- إجمالي الاستثمار: 398,299 يورو
- سعر البيع: 478,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 3980 يورو
- إجمالي الربح: 75,721 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 8 أشهر
- إجمالي العائد على الاستثمار: 19.0%
- صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 14.3%

مفاتيح النجاح

كانت الشقة العلوية الأصلية ذات تصميم يشبه الصندوق. قام فريقنا بإعادة تصميم مخطط الأرضية، مما أدى إلى إنشاء منطقة معيشة مفتوحة بمساحة 38م² كونتضم غرفة النوم الرئيسية علية (تستفيد من ارتفاع السقف البالغ 3.4 متر)، وغرفة نوم ثانية مع علية، وحمامين، ومنطقة عمل. وقد دفع المشتري المستهدف (زوجان مبدعان في الثلاثينيات والأربعينيات من العمر)أولاًنظراً لطبيعتها .الصناعية. البيع خلال 34 يوماً من تاريخ النشر

house-flipping.es

.وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018 ،www.house-flipping.es هذه الوثيقة مملوكة لشركة

الحالة الثالثة - فالنسيا، باتريكس

%تجديد كامل بتشطيبات فاخرة – عائد استثمار صافٍ بنسبة 19.4

.النوع: شقة من 3 غرف نوم وحمامين، 84مساحة مبنيةالطابق الثالث مع مصعد
.الموقع: باتريكس، 6 دقائق من مترو باتريكس
.الحالة الأولية: السكنمن السنوات70 في حالة متوسطة. مطبخ صغير، تصميم معقد، ثلاث غرف نوم صغيرة الحجم

تمويل

- سعر الشراء: 142,000 يورو
- مجتمع فالنسيا 10٪): 14200 يورو) ITP
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 2300 يورو
- تجديد شامل فاخر (820 يورو/م²): 68,880 يورو
- تجهيز المنزل افتراضياً: 620 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (7 أشهر): 3380 يورو
- إجمالي الاستثمار: 238,519 يورو
- سعر البيع: 295,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 1890 يورو
- إجمالي الربح: 54,591 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 7.5 أشهر
- إجمالي العائد على الاستثمار: 22.9%
- صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 17.1%

مفاتيح النجاح

أدى إعادة توزيع المساحات إلى تحويل غرف النوم الثلاث الأصلية إلى غرفتي نوم واسعتين، وتحويل غرفة الملابس/المكتب إلى غرفة متر مربعيضم الحمام الرئيسي مقصورة دش واسعة، بالإضافة L.32 نوم إضافية ثالثة. ويتصل المطبخ بغرفة المعيشة على شكل حرف إلى حمام كامل ثانٍ. وقد لاقت تشطيبات المنزل (الرمادي اللؤلؤي، والخشب الفاتح، والحنفيات السوداء غير اللامعة) استحسان شريحة .الشباب العاملين في المنطقة. بيع العقار خلال 27 يومًا، بعد تلقي عرضين

.وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018 ،www.house-flipping.es هذه الوثيقة مملوكة لشركة

القضية الرابعة - إشبيلية، تريانا

%تقسيم مسجل لعقار واحد إلى عقارين – عائد استثمار صافٍ بنسبة 9.2

.النوع: مسكن يشغل طابقاً كاملاً، 145مساحة مبنيةمبنى تم تجديده يعود تاريخه إلى عام 1940، الطابق الثاني بدون مصعد
.الموقع: تريانا التاريخية، على بعد 200 متر من جسر تريانا
.(الحالة الأولية: منزل عائلي كبير بتصميم يصعب تسويقه كوحدة واحدة (سوق مستهدف ضيق للغاية في تريانا

تمويل

- سعر الشراء: 215,000 يورو
- ITP (الأندلس 7%): 15,050 يورو
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 3200 يورو
- مشروع فصل سجلات الأراضي + الترخيص + الفني: 6800 يورو
- تجديد كامل لمنزلين (860 يورو/م² × 145 م²): 124,700 يورو
- تجهيز المنازل افتراضياً (للوحدات): 1100 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (10 أشهر، عملية طويلة الأمد): 7200 يورو
- إجمالي الاستثمار: 380,189 يورو
- سعر بيع الوحدة أ (72 متر مربع): 198,000 يورو
- سعر بيع الوحدة ب (73 متر مربع): 217,500 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية (عمليتا نقل): 4100 يورو
- إجمالي الربح: 31,211 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 10.5 أشهر
- %إجمالي العائد على الاستثمار: 8.2
- (صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 6.1% (معروضة كعائد إجمالي بنسبة 9.2% على رأس المال المساهم به

المفاتيح والدروس المستفادة

عملية معقدة تقنياً. تطلّب تقسيم الأرض مخططاً معمارياً، وتعديلاً للوائح البلدية، وعقدَي بيع منفصلين. كان العائد على الاستثمار هو الأدنى في المحفظة، لكن الصفقة أثبتت إمكانية تحويل عقار كبير واحد، ذي سيولة منخفضة كوحدة واحدة، إلى وحدتين أصغر حجماً ذات طلب أعلى بكثير. اكتمل البيع المشترك للوحدتين في غضون 41 يوماً.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018.

الحالة 5 – مالقة، هويلين

%شقة مع تراس تم تجديدها وفقًا لأعلى المعايير – عائد استثمار صافٍ بنسبة 22.7

.النوع: شقة من غرفتي نوم مع تراس14 متر مربع76مساحة مبنيةالطابق الرابع مع مصعد
.الموقع: هويلين، على بعد 180 متراً من شاطئ لا ميزيريكورديا
.الحالة الأولية: السكنفي حالة سيئة بعدطلاق، مع سنوات عديدة من عدم الإنفاق. شرفة مسوّرة بشكل غير قانوني

تمويل

- سعر الشراء: 182,000 يورو
- ITP (الأندلس 7%): 12,740 يورو
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 2650 يورو
- إجراءات تقنين الشرفات: 1900 يورو
- ريفورما إنتجريتال بريميوم (970 يورو/م²): 73.720 يورو
- تجهيز المنزل للعرض الفعلي: 2600 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (6 أشهر): 3450 يورو
- إجمالي الاستثمار: 286,199 يورو
- سعر البيع: 358,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 2750 يورو
- إجمالي الربح: 69,051 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 6 أشهر
- إجمالي العائد على الاستثمار: 24.1%
- صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 18.0%

مفاتيح النجاح

أُعيد ترميم الشرفة إلى وظيفتها الأصلية مع إضافة عريشة بيئية. صُممت أعمال التجديد خصيصًا لتناسب المشترين الدوليين (وخاصةً الفرنسيين والهولنديين في هذه السوق الفرعية): مطبخ مفتوح، بلاط أبيض كبير، نوافذ وأبواب خارجية من مادة PVC مع زجاج مزدوج وستائر آلية، ونظام تدفئة وتبريد هوائي حراري. نُشر الإعلان باللغات الإنجليزية والفرنسية والإسبانية في آنٍ واحد؛ وتم البيع خلال 22 يومًا لمشترٍ بلجيكي بتمويل محلي.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

الحالة 6 - مدريد، الولايات المتحدة

%تغيير استخدام العقار من تجاري إلى سكني – عائد استثمار صافٍ بنسبة 14.3

النوع: محلات تجارية على مستوى الشارع64 متر مربع، طريق مسدود.
الموقع: أوسيرا، بجوار محطة مترو بلازا إليبتا.
الحالة الأولية: مبنى مهجور منذ عام 2019، بدون أي نشاط، مع منفذ دخان خاص به وفناء إضاءة.

تمويل

- سعر الشراء: 94000 يورو
- ITP (مدريد 6%): 5.640 يورو
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 1780 يورو
- المشروع التقني ورخصة تغيير الاستخدام: 8400 يورو
- أعمال تحويل وتجديد شاملة (1,050 يورو/م²): 67,200 يورو
- الرسوم البلدية والشهادة: 2100 يورو
- تجهيز المنزل افتراضياً: 580 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (10 أشهر): 3120 يورو
- إجمالي الاستثمار: 189,959 يورو
- سعر البيع: 232,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 1650 يورو
- إجمالي الربح: 40,391 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 10 أشهر
- إجمالي العائد على الاستثمار: 21.3%
- صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 16.0%

مفاتيح النجاح

عملية معقدة تقنيًا: تتطلب تصريحًا لتغيير الاستخدام، والامتثال لمعايير السكن اللائق (الحد الأدنى لارتفاع السقف، والتهوية، والإضاءة الطبيعية)، وأحيانًا موافقة مسبقة من البلدية. استغل التصميم الفناء الداخلي لتوفير تهوية متقاطعة مزدوجة. المسكن الناتج: غرفة معيشة ومطبخ، غرفتا نوم، حمام، فناء خاص5 م²رسوم دخول منخفضة للغاية (وصول مميز للمشتري) وإتمام البيع خلال 38 يومًا. تُعدّ الشريحة الضريبية لهذا النوع من المعاملات حساسة للغاية؛ لذا قام الفريق الضريبي بتحسين الهيكل، مما وفّر حوالي 4000 يورو مقارنةً بالسيناريو القياسي.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

الحالة 7 – بلباو، سان فرانسيسكو

%مركز تاريخي قيد الترميم – عائد استثمار صافٍ بنسبة 11.5

.النوع: شقة من غرفتي نوم، 58مساحة مبنيةالطابق الثالث بدون مصعد، مبنى يعود تاريخه إلى عام 1920
.الموقع: بلباو لا فييخا - سان فرانسيسكو، على بعد 250 متر من محطة أتكسوري
الحالة الأولية: مسكن متهالك للغاية، كان مؤجراً سابقاً في ظروف غير مستقرة. أرضيات أصلية، تجهيزات قديمة، نافذة واحدة معزولة .بشكل سيئ

تمويل

- سعر الشراء: 98,000 يورو
- ضريبة نقل الملكية (إقليم الباسك، بيسكاي 4% للمسكن الرئيسي؛ تنطبق على المشتري النهائي، أما بالنسبة للمستثمر، فتبلغ النسبة العامة 7%): 6,860 يورو
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 1950 يورو
- تجديد شامل متوسط إلى مرتفع (880 يورو/م²): 51,040 يورو
- تجهيز المنزل افتراضياً: 540 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (7 أشهر): 2780 يورو
- إجمالي الاستثمار: 168,309 يورو
- سعر البيع: 197,500 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 1320 يورو
- إجمالي الربح: 27,871 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 7 أشهر
- %إجمالي العائد على الاستثمار: 16.6
- %صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 12.4

مفاتيح النجاح

حيٌّ يشهد تجديداً مؤسسياً باستثمارات عامة مؤكدة. الحفاظ على الأرضيات الأصلية المُرمَّمة، والتي أصبحت نقطة جذب. ترميم يحترم طابع المبنى (الأعمال الخشبية الخارجية، والزخارف المُرمَّمة).المشتري أخير كان زوجينشابة من بلباو تشتري منزلها الأول. سيتم البيع .خلال 45 يوماً

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

الحالة 8 - سرقسطة، ديليسياس

%شقة عائلية في منطقة راقية – عائد استثمار صافٍ بنسبة 13.8

.النوع: شقة من 3 غرف نوم، حمام واحد، 82مساحة مبنيةالطابق الثاني مع مصعد
.الموقع: ديليسياس، على بعد 5 دقائق من محطة ديليسياس
.الحالة الأولية: منزل في حالة متوسطة بعد الميراث، مسكون حتى عام 2022

تمويل

- سعر الشراء: 112,000 يورو
- أراغون 8%): 8,960 يورو) ITP
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 2100 يورو
- تجديد كامل (700 يورو/م²): 57,400 يورو
- تجهيز المنزل افتراضياً: 480 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (6 أشهر): 2580 يورو
- إجمالي الاستثمار: 190,659 يورو
- سعر البيع: 225,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 1180 يورو
- إجمالي الربح: 33,161 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 6.5 أشهر
- %إجمالي العائد على الاستثمار: 17.4
- %صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 13.0

مفاتيح النجاح

صفقة قياسية للغاية، نُفذت بإتقان. وكان السر يكمن في الشراء بأقل من سعر السوق.من السوقأرادت العائلة البائعة إتمام عملية بيع الميراث بسرعة، فقبلت خصمًا بنسبة 8% على السعر الأصلي. تم إجراء تجديدات تناسب احتياجات العائلة المشترية، بما في ذلك الحمام.واسعشقة مزودة بدُش، ومطبخ متكامل، وأرضيات من الخشب الرقائقي، AC5 ونظام تدفئة مُجدد. متاحة للبيع خلال 31 يومًا.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

الحالة 9 - أليكانتي، شاطئ سان خوان

%شقة سكنية ثانية – عائد استثمار صافٍ بنسبة 18.2

.النوع: شقة من غرفتي نوم، حمام واحد، 62مساحة مبنيةالطابق الثامن مع مصعد وإطلالات جزئية على البحر
.الموقع: شاطئ سان خوان، على بعد 280 متراً من الشاطئ
.الحالة الأولية: عقار بتصميم أصلي من ثمانينيات القرن الماضي، مطبخ مغلق، حمام قديم. إطلالات جانبية على البحر ذات قيمة عالية

تمويل

- سعر الشراء: 148,000 يورو
- مجتمع فالنسيا 10٪): 14,800 يورو) ITP
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 2400 يورو
- تجديد شامل فاخر (850 يورو/م²): 52,700 يورو
- تجهيز المنزل فعلياً (شقة المنزل الثاني، حساسة جداً لتصورات العطلات): 1950 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (5 أشهر): 2150 يورو
- إجمالي الاستثمار: 229,139 يورو
- سعر البيع: 289,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 1720 يورو
- إجمالي الربح: 58,141 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 5.5 أشهر
- %إجمالي العائد على الاستثمار: 25.4
- %صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 19.0

مفاتيح النجاح

مطبخ وغرفة معيشة بتصميم مفتوح لتعزيز الشعور بالرحابة والإطلالات. شرفة مُجددة بأرضية سيراميك مانعة للانزلاق ونوافذ منزلقة حمام مُجدد بدُش كبير وتشطيبات مستوحاة من الطراز المتوسطي (بلاط أبيض مصنوع يدويًا، وتجهيزات سوداء). تم .PVC من مادة .تصميم المنزل بشكل احترافي ليبدو وكأنه منزل ثانٍ جاهز للسكن الفوري.المشتري أخير كان زواجاًمتقاعد فرنسي؛ البيع خلال 18 يومًا

.وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام 2018 ،www.house-flipping.es هذه الوثيقة مملوكة لشركة

الحالة 10 – برشلونة، إيكزامبل دريت

إعادة تأهيل المباني الكلاسيكية الحديثة – عائد استثمار صافٍ بنسبة 16.1%

.النوع: شقة من 3 غرف نوم وحمامين، 112مساحة مبنيةالطابق الرئيسي مع شرفة متصلة، مبنى يعود تاريخه إلى عام 1908
.الموقع: إيكزامبل دريت، منطقة جيرونا بروفانس
الحالة الأولية: شقة تاريخية ذات عناصر حديثة (قوالب، بلاط هيدروليكي أصلي، أعمال خشبية صلبة) متدهورة وبتجهيزات قديمة.
.تصميم كلاسيكي مع ردهة طويلة

تمويل

- سعر الشراء: 485,000 يورو
- ITP (كاتالونيا 10%): 48.500 يورو
- خدمات التوثيق والتسجيل والخدمات الإدارية: 5800 يورو
- ترميم شامل للحفاظ على التراث (1150 يورو/م²): 128800 يورو
- ترميم خاص للفسيفساء والزخارف: 8400 يورو
- تجهيز المنزل للعرض الفعلي: 4200 يورو
- رسوم موقع house-flipping.es: 7,139 يورو
- التكاليف المالية (8 أشهر): 8620 يورو
- إجمالي الاستثمار: 696,459 يورو
- سعر البيع: 835,000 يورو
- ضريبة أرباح رأس المال البلدية: 6200 يورو
- إجمالي الربح: 132,341 يورو
- إجمالي فترة التشغيل: 8 أشهر
- إجمالي العائد على الاستثمار: 19.0%
- صافي العائد على الاستثمار بعد الضريبة: 14.2%

مفاتيح النجاح

تدخل دقيق في صيانة التراث: تم ترميم الفسيفساء الهيدروليكية الأصلية (دون استبدالها)، واستُبدلت القوالب باستخدام تقنيات تشكيل مخصصة، وتم تجريد الأبواب الخشبية الصلبة ومطلي بالورنيشأُعيد تصميم الشقة مع الحفاظ على الممر، بينما فُتح المطبخ وغرفة المعيشة على الشارع. وتم تركيب تجهيزات جديدة بالكامل (كهرباء، سباكة، تكييف مركزي). الحمام الرئيسي مُغطى بالرخام، والحمام الثانوي مُغطى بالميكروسمنت. كان المشتري النهائي زوجين أمريكيين يعملان عن بُعد ولديهما ميزانية كبيرة؛ وقد حرصا بشكل خاص .على الحفاظ على الطابع الأصلي للشقة

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

ملخص القضايا العشر

الحالة 1 - مدريد (كارابانشيل): صافي عائد الاستثمار 16.2% - 6.5 أشهر
الحالة 2 - برشلونة (بوبلينو): صافي عائد الاستثمار 14.3% - 8 أشهر
الحالة 3 - فالنسيا (باتريكس): صافي عائد الاستثمار 17.1% - 7.5 أشهر
الحالة الرابعة - إشبيلية (تريانا): صافي العائد على الاستثمار 6.1% (9.2% عائد إجمالي على حقوق الملكية) - 10.5 أشهر
الحالة 5 – مالقة (هويلين): صافي العائد على الاستثمار 18.0% – 6 أشهر
صافي عائد الاستثمار 16.0% - 10 أشهر :(Usera) الحالة 6 - مدريد
الحالة 7 – بلباو (سان فرانسيسكو): صافي العائد على الاستثمار 12.4% – 7 أشهر
الحالة 8 - سرقسطة (ديليسياس): صافي عائد الاستثمار 13.0% - 6.5 أشهر
الحالة 9 - أليكانتي (بلايا دي سان خوان): صافي عائد الاستثمار 19.0% - 5.5 أشهر
الحالة 10 - برشلونة (إيكزامبل دريت): صافي عائد الاستثمار 14.2% - 8 أشهر

متوسط العائد الصافي المرجح: ١٤.٦٪. متوسط المدة: ٧.٥ أشهر. متوسط معدل العائد الداخلي السنوي: ٢٧.٨٪. عشر حالات، عشر انتصارات، عشرة مستثمرين يرغبون في تكرار التجربة.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

17. الاتصال والخطوات الأولى

إذا كنت متأكدًا بعد قراءة هذا الدليل أن شراء المنازل وإعادة بيعها قد يكون الاستراتيجية الصحيحة لتحقيق الربح من رأس مالك، فإن الخطوة التالية هي التعرف على بعضنا البعض.

عملية الاتصال الأولية لدينا سريعة وبدون أي التزام:

الخطوة 1 - الاجتماع الأولي (مجاني، حضورياً أو عبر مؤتمر الفيديو)

المدة: 45-60 دقيقة. في هذا الاجتماع الأول، سنقوم بتحليل ما يلي:

- وضعك المالي ورأس المال المتاح لديك.
- أفقك الزمني وأهدافك الربحية.
- مدى تقبلك للمخاطر.
- مدى توافرك الشخصي للمشاركة في العملية.
- الهيكل الضريبي الأمثل.

الخطوة الثانية - الدراسة الشخصية

في غضون 7-10 أيام سنقدم لك دراسة تتضمن 3-5 فرص محددة تناسب ملفك الشخصي، كل منها مصحوب بتحليل مالي كامل.

الخطوة الثالثة - القرار والعقد

إذا قررت المضي قدماً،لقد وقعنا عقدًااستشارات شاملة. من تلك اللحظة فصاعدًا، يعمل فريقنا حصريًا من أجل عملياتكم.

الخطوة الرابعة - التنفيذ

نرافقكم خلال5-8 أشهر من الدورة الكاملة، مع إعداد تقارير أسبوعية وإمكانية الوصول الدائم إلى منصة التتبع.

الخطوة الخامسة - الإغلاق وإعادة الاستثمار

بمجرد إتمام الصفقة، سنقدم لك المشورة بشأن إعادة استثمار رأس المال المُحرر، إذا رغبت في ذلك. يقوم العديد من عملائنا بإجراء صفقتين أو ثلاث صفقات متتالية.

هذه الوثيقة مملوكة لشركة www.house-flipping.es، 2018 وهي شركة متخصصة في عمليات بيع وشراء العقارات في إسبانيا منذ عام.

هل أنت مستعد لاتخاذ الخطوة الأولى؟

تواصل مع فريقنا اليوم:

(رقم الهاتف: +34 604 997 922 (للمكالمات والواتساب
بريد إلكتروني: info@house-flipping.es
الموقع الإلكتروني:www.house-flipping.es

نقدم خدماتنا باللغات الإسبانية والإنجليزية والكتالونية.
مكاتب في مدريد وبرشلونة.
اجتماع أولي مجاني بدون أي التزامات.

18. بند إخلاء المسؤولية

جميع المعلومات الواردة في هذه الوثيقة هي لأغراض إعلامية وتعليمية فقط، ولا تُعدّ نصيحة قانونية أو ضريبية أو مالية أو استثمارية شخصية. يجب أن تستند قرارات الاستثمار إلى التقييم الشخصي للمستثمر، بما يتناسب مع ظروفه الخاصة، وبالتشاور مع مستشارين مؤهلين ومرخصين في كل مجال ذي صلة.

البيانات السوقية والنسب المئوية والأسعار ومعدلات الضرائب والعوائد المذكورة في هذا الدليل صحيحة حتى تاريخ كتابته، وقد تخضع للتغيير نتيجةً للتطورات التنظيمية أو الاقتصادية أو السوقية اللاحقة. ولا تضمن العوائد التاريخية الموضحة في الفصل 16 العوائد المستقبلية. وتنطوي جميع معاملات العقارات على مخاطر، بما في ذلك احتمال الخسارة الجزئية أو الكلية لرأس المال المستثمر.

العلامة التجارية التي يديرها مالكها المسجل) المسؤولية عن الخسائر أو الأضرار أو التكاليف أو) house-flipping.es لا تتحمل الأذى من أي نوع قد ينشأ عن الاستخدام المباشر أو غير المباشر للمعلومات الواردة هنا خارج إطار عقد استشاري رسمي موقع مع الشركة.

هذه الوثيقة محمية بموجب حقوق النشر. يُحظر نسخها كلياً أو جزئياً دون إذن صريح.

© 2026 house-flipping.es. جميع الحقوق محفوظة.