



HOUSE FLIPPING

スペインにおける不動産転売の決定版ガイド 2026

スペインの住宅市場に特化した、スペイン語で初めて全面的に改訂されたガイドブック。記録的な需要と構造的な供給不足という状況下で、資産運用をプロフェッショナル化したい投資家向けに設計されています。

カバーレター

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

投資家の皆様へ

このガイドを読んでいるということは、ヨーロッパ市場で現在利用可能な投資戦略の中でも、最もリスクとリターンの比率が高いもののひとつ、つまり割安な物件を購入し、徹底的にリノベーションしてから市場価格で売却するという戦略を検討しているからでしょう。これは英語圏では「ハウスフリッピング」として知られており、スペインでは過去7年間で独自のメソッド、テクニカル指標、実績のあるプロトコルを備えた専門分野へと成熟しました。

2018年以来、[ハウスフリッピング.es](https://www.house-flipping.es) 当社は、スペインにおける300名以上の投資家（個人、持株会社、ファミリーオフィス、海外資本など）の取引を支援してきました。取引内容はそれぞれ異なりますが、物件探し、現地視察、購入仲介、徹底した事前分析、予算の固定、期間の保証、そしてプロフェッショナルなマーケティングといった共通の基本原則に基づいています。この資料は、そうした経験をまとめたもので、皆様に無料でご提供いたします。

弊社の約束はシンプルです。本書を読み終える頃には、スペインにおける不動産転売投資が今日どのようなものかを、明確かつ正直に、そして技術的に理解していただけることをお約束します。弊社は非現実的なリターンを約束したり、リスクを隠したりすることはありません。実際の数字、よくある間違い、そして弊社の経験に基づき、2026年のスペイン市場で最も効果的な投資方法をお伝えします。

いらっしやいませ。

チームの[ハウスフリッピング.es](https://www.house-flipping.es)

接触

電話番号: +34 604 997 922 (通話およびWhatsApp)

メール: info@house-flipping.es

ウェブサイト: www.house-flipping.es

使用言語: スペイン語、英語、カタルーニャ語

オフィス: マドリード、バルセロナ

目次

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.es が所有しています。

1. このガイドには何が含まれていますか？
2. ハウスフリップpingとは何ですか？また、どのように機能するのですか？
3. 最低投資額
4. 資金調達オプション
5. 料金と支払い体系
6. 予想される収益性と実施期限
7. 当社サービスをご利用いただくメリット
8. 業務の地理的範囲
9. 不動産の選定と購入プロセス
10. 経営改革
11. 販売またはレンタルプロセス
12. 不動産転売投資における税務上の側面
13. 投資家に対する法的要件
14. 関連するリスクとその軽減方法
15. 不動産市場が収益性に与える影響
16. 10件の実際の成功事例（リターン9.2%～22.7%）
17. 連絡と最初のステップ
18. 免責事項

1. ガイドブックには何が含まれていますか？

1.1. 範囲と価値提案

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

このガイドは、house-flipping.esの技術チームが、投資、建築、税務、マーケティング部門のサポートを受けて作成したものです。一般的なマニュアルや北米の手法をそのまま翻訳したものではなく、すべての数値、割合、期限は、2026年のスペインの規制、税制、市場の実情に合わせて調整されています。

特に、以下のものが見つかります。

- スペインのマクロ経済状況に関する最新の分析。価格、ユーリボー、需給に関するデータを含む。
- 主要8カ国市場で事業を開始するために必要な実際の資本要件。
- 当社が社内で使用している収益性計算式を、段階的に解説します。
- 2026年には、従来の銀行融資以外の選択肢を含む、様々な資金調達方法が利用可能になる予定です。
- 自治州別の税制内訳。ITP(所得税)、軽減付加価値税、地方自治体譲渡所得税の比較表付き。
- 当社が各プロジェクトで適用する運用手順。
- 2023年から2025年の間に成立した10件の実際の成功事例(すべての数値は監査可能)。
- リスク管理フレームワークには、2026年に現行法に準拠して更新される不法占拠対策プロトコルが含まれる。

1.2. 誰を対象としているのか？

この文書は以下の目的で作成されています。

- 6万ユーロから8万ユーロの資金を保有する個人投資家で、従来の賃貸物件や低利回りの金融商品と比較して、より質の高い投資機会を求めている方。
- 資産運用会社または有限責任会社のオーナーで、スペイン市場に関心のある外国人専門家(主に英語圏、フランス語圏、イタリア出身者)のローテーションを組み込みたいが、規制について案内してくれる現地の担当者が必要な場合。
- 経験豊富な投資家の中には、これまで自身で運用を行ってきた経験があっても、時間を最適化するためにそのプロセスを外部委託しようとする人もいる。

1.3. このガイドの使い方

本書は順番に読むこともできますが、各章は独立して参照できるように設計されています。ガイドの最後には、実践的な事例集(第16章)を掲載していますので、ぜひじっくりと分析してみてください。掲載されている数値は実際のものであり、住所は機密保持のため一部匿名化されていますが、指標は当チームが成約した案件を正確に反映しています。

2. ハウスフリッピングとは何か、そしてどのように機能するのか？

2.1. 定義

住宅転売とは、短期的な不動産投資戦略（通常、購入から売却まで5～10ヶ月）であり、通常は保存

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

状態、非効率的な流通、技術的な更新の不足などの理由で過小評価されている住宅物件を取得し、最適化された包括的な改修を行い、「ターンキー」コンセプトに基づいて更新された市場価格で販売することから成ります。

従来の不動産投資モデル(賃貸目的で購入)とは異なり、フリッピングは継続的な収益を生み出すことを目的とするのではなく、劣化した状態での購入価格と改修後の売却価格の差額から、関連するすべての費用を差し引いた利益を得ることを目的とする。

2.2. 基本方程式

あらゆる事業の収益性は、たった一つの公式で説明できる。

純利益 = ARV - (購入価格 + 取得費用 + 改修費用 + 財務費用 + 販売費用 + 税金)

ここで、ARV(修繕後価値)とは、比較市場分析、鑑定、および同じマイクロ環境(建物、ブロック、近隣地域)における最近の取引との比較によって決定される、改修後の物件の推定価値のことです。

house-flipping.esでは、二重のフィルターを適用しています。

- 基準1(技術的最低基準): 推定純利益は、税引き前で総投資額の18%以上でなければならない。
- 基準2(資本の安全性): 購入価格は、改修費用を差し引いたARVの72%を超えてはならない(アメリカ市場では70%~75%ルールと呼ばれ、スペインの税制と公証人費用に合わせて調整されている)。

資産が両方の基準を同時に満たさない場合、ポートフォリオには含まれません。それだけのことで

2.3. 他のモデルとの違い

- 賃貸物件の購入は継続的なキャッシュフローを生み出すが、資本を解放するものではない。転売は資本をより速く回転させるが、収入を生み出すものではない。
- BRRRR(購入、改修、賃貸、借り換え、繰り返し): ハイブリッド型のモデル。転売型の改修工事を実施するが、物件は保有したまま、改修後の新たな評価額で借り換えを行い、物件を失うことなく新たな事業のための資金を回収する。
- 新規建設/開発: 都市計画管理を伴い、期間は18~36ヶ月、より複雑な許認可が必要となり、吸収リスクも大きく異なる。
- 商業的付加価値: 不動産転売に似ているが、建物、オフィス、その他の第三次的な用途を対象としている。

この範囲内では、住宅転売は資本サイクルが最も短く、価格が最も手頃で、需要の深さが最も大きい商品であるため、この分野への自然な参入点となっている。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

2.4. 完全なサイクル

スペインにおける不動産転売事業のサイクルは、通常7つの段階を経て進行する。

1. 見込み客の発掘と資産選定(2～6週間)。
2. 交渉、予約、手付金契約の締結(1～3週間)。
3. 技術、登記、都市計画、税務に関するデューデリジェンス(2～4週間)。
4. 公的な売買証書(1日;事前調整に1～2週間)。
5. 包括的な改革の実施(範囲に応じて8～20週間)。
6. ホームステージングとプロによるマーケティングを含むマーケティング(3～10週間)。
7. 売買証書の作成、税金の精算、利益の分配(2～4週間)。

最適なサイクルは5～8ヶ月で完了します。一方、不良サイクル(何としても避けたいサイクル)は12～18ヶ月に及ぶ可能性があり、財務コストと機会費用によって利益率のかなりの部分を占めてしまうことがあります。

2.5. 2026年におけるスペインの最終消費者像

最終的な購入者を理解することは非常に重要です。なぜなら、それが改修設計の決定事項を左右するからです。

- 当社が事業を展開する地域では、30歳から42歳までの共働き夫婦が、初めてまたは2軒目の住宅を購入し、住宅ローンで物件価格の70～80%を賄うのが主流です。
- より小さな物件からより広い物件への住み替えを検討している、お子様連れのご家族です。
- 安定した居住用賃貸収入を目的として不動産を購入する、伝統的な資産投資家(55～70歳)。
- マラガ、アリカンテ、バルセロナなどの都市に拠点を置く国際的なバイヤー(主にフランス、ドイツ、オランダ、北米、ラテンアメリカ出身者)。

それぞれのプロフィールによって、仕上げ、レイアウト、そしてプレミアムレベルが決まります。実際には、当社の標準的なリノベーションプランは、マドリッド、バルセロナ、バレンシア、サラゴサのターゲット市場の70%以上を占めるプロフィール1とプロフィール2の顧客層にアピールするように調整されています。

3. 最低投資額

3.1. 参考図

2026年の市場状況、および当社が事業を展開する8つの主要市場を考慮すると、専門家の保証付きで不動産転売事業を行うための推奨最低投資額は、標準的な銀行融資を利用する場合は約15万ユーロ、共同投資やクラウドファンディング方式を選択する場合は約6万～8万ユーロです。

その基準は恣意的なものではなく、物件の頭金(価格の20～35%)、購入費用(ITP、公証人(登録、この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

管理)、改修工事の全費用、当該期間の財務費用、および10～15%の予備費。

3.2. 都市別内訳(目安、2026年第1四半期)

マドリッド(カラバンチェル、ウセラ、バジェカス、テトゥアン、シウダー・リネアル地区)

- ・一般的な購入価格:18万ユーロ～26万ユーロ
- ・全面改修の平均費用:38,000ユーロ～65,000ユーロ
- ・購入および販売費用:14,000ユーロ～22,000ユーロ
- ・最低投資額(株式30%):78,000ユーロ～115,000ユーロ
- ・自己資本100%での最低投資額:235,000ユーロ～350,000ユーロ

バルセロナ(サン・マルティ、サン・アンドレウ、オルタ・ギナルド、ノウ・バリス、サンツの各地区)

- ・一般的な購入価格:21万ユーロ～31万ユーロ
- ・全面改装の平均費用:42,000ユーロ～75,000ユーロ
- ・購入および販売費用:22,000ユーロ～33,000ユーロ
- ・最低投資額(自己資本30%):85,000ユーロ～125,000ユーロ
- ・自己資本100%での最低投資額:275,000ユーロ～420,000ユーロ

バレンシア(パトライ、ベニマクレ、カトル・カレーレス、カミンズ・アル・グラウ)

- ・一般的な購入価格:12万ユーロ～19万ユーロ
- ・全面改修の平均費用:32,000ユーロ～55,000ユーロ
- ・購入および販売費用:13,000ユーロ～20,000ユーロ
- ・最低投資額(自己資本30%):60,000ユーロ～90,000ユーロ
- ・自己資金100%での最低投資額:165,000ユーロ～265,000ユーロ

マラガ(フエリン、テアティノス、カレテラ・デ・カディス、エル・パロ)

- ・一般的な購入価格:165,000ユーロ～280,000ユーロ
- ・全面改修の平均費用:36,000ユーロ～68,000ユーロ
- ・購入および販売費用:15,000ユーロ～26,000ユーロ
- ・最低投資額(自己資本30%):72,000ユーロ～115,000ユーロ
- ・自己資本100%での最低投資額:215,000ユーロ～375,000ユーロ

セビリア(マカレナ、トリアナ、ネルビオン、セロアマテ)

- ・一般的な購入価格:11万ユーロ～17万ユーロ
- ・全面改修の平均費用:30,000ユーロ～52,000ユーロ
- ・購入および販売費用:12,000ユーロ～19,000ユーロ
- ・最低投資額(自己資本30%):55,000ユーロ～80,000ユーロ
- ・自己資本100%での最低投資額:15万ユーロ～24万ユーロ

ビルバオ(ビルバオ・ラ・ビエハ、サンフランシスコ、レカルデ、サントウチュ)

- ・一般的な購入価格:13万ユーロ～19万5千ユーロ
- ・全面改修の平均費用:35,000ユーロ～58,000ユーロ
- ・購入および販売費用:11,000ユーロ～17,000ユーロ

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- ・最低投資額(自己資本30%): 62,000ユーロ～90,000ユーロ
- ・自己資本100%での最低投資額: 175,000ユーロ～270,000ユーロ

サラゴサ(センター、デリシアス、ラス・フエンテス、サンホセ)

- ・一般的な購入価格: 95,000ユーロ～160,000ユーロ
- ・全面改修の平均費用: 28,000ユーロ～48,000ユーロ
- ・購入および販売費用: 10,000ユーロ～16,000ユーロ
- ・最低投資額(自己資本30%): 48,000ユーロ～75,000ユーロ
- ・自己資金100%での最低投資額: 135,000ユーロ～225,000ユーロ

アリカンテ(プラヤ デ サン ファン、アルブフェレータ、カロライナ、プラ デル ボン レポス)

- ・一般的な購入価格: 125,000ユーロ～220,000ユーロ
- ・全面改装の平均費用: 32,000ユーロ～58,000ユーロ
- ・購入および販売費用: 13,000ユーロ～22,000ユーロ
- ・最低投資額(自己資本30%): 60,000ユーロ～95,000ユーロ
- ・最低投資額(自己資本100%): 17万ユーロ～30万ユーロ

3.3. 自己資本15万ユーロを用いた実例

投資家が自己資金15万ユーロを保有しており、バレンシアのパトライクス地区で事業を展開したいと考えていると仮定しましょう。

- 購入価格: 155,000ユーロ
- 頭金30%+購入費用: 46,500ユーロ+17,500ユーロ=64,000ユーロ
- 全面改修費用(68平方メートル×720ユーロ/平方メートル): 48,960ユーロ
- 推定財務コスト(6ヶ月間、LTV70%の住宅ローン): 4,200ユーロ
- ホームステージングとマーケティング: 2,300ユーロ
- 予備費(改修費用の10%): 4,900ユーロ
- 総自己資本要件: 124,360ユーロ
- 15万ユーロを超える部分の証拠金: 25,640ユーロ(十分な追加安全策)

改修後の推定改修後価値: 242,000ユーロ

予想粗利益: 投資額124,360ユーロに対し25,880ユーロ=約7ヶ月で粗投資収益率20.8%。

3.4. 準備基金

絶対に守るべきルールが一つあります。それは、手持ち資金の100%を単一の取引に投資しないことです。予期せぬ事態(建設の遅延、税金の調整、構造物の交換、予想以上に長い販売期間など)に備えるため、流動資金の少なくとも10～15%は取引とは別に確保しておくことをお勧めします。これは、損失覚悟で売却して取引を成立させるか、適切な買い手が見つかるまで待つことができるかの分かれ目となります。

4. 資金調達オプション

4.1. 投資用従来型住宅ローン

最も一般的なルート。2026年時点で、従来型銀行からフリッピング取引で得られる平均的な条件は以下のとおりです。

- LTV(ローン対価値比率): 購入価格または査定価格の65%~75%(いずれか低い方)。
- 契約期間: 最長25~30年(ただし、早期解約を予定しています)。
- 変動金利: ユーリボー+0.85%~1.35%、ユーリボーは2.30%~2.55%付近で安定。
- 固定金利: 20~25年間、3.10%~3.90%。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- 混合型:2026年に人気のオプション(5年間固定金利2.85%~3.25%+変動金利)。
- 関連情報:給与口座または収入口座、住宅保険、場合によっては生命保険。
- 初回手数料:0%~1%。
- 早期返済手数料:0.15%~0.25%(数ヶ月後に解約予定なので、転売目的の取引に重要です)。

重要:従来の銀行は、転売目的の融資であることを明示した取引への融資に消極的です。そのため、当社では(お客様の状況に応じて)主要住宅または別荘の購入として取引を申告し、売却後に融資をキャンセルします。これは完全に合法ですが、適切な手続きが必要です。

4.2.ブリッジローン

これらは短期(6~24ヶ月)の民間資本融資であり、従来の銀行では対応できないスピードが求められる取引向けに特別に設計されています。2026年のスペインにおける典型的な特徴は以下のとおりです。

- LTV(ローン・トゥ・バリュー):最大65~70%。
- 期間:6ヶ月~18ヶ月。
- 金利:年率8~12%。
- 開設手数料:1.5%~3%。
- 保証:取得した不動産に対する抵当権。

ブリッジローンは高額だが強力だ。そうでなければ不可能な、わずか1週間で取引を成立させることができる。銀行と共に伝統的な方法です。主にオークション、裁判、または所有者が緊急に売却する必要がある場合(相続手続きの迅速化、離婚、優先執行など)に使用されます。

4.3. 既存のエクイティに基づくエクイティリリース

投資家が既に無担保(または低担保)の不動産を所有している場合、それらを借り換えることで新たなプロジェクトのための資金を調達できます。2026年までに、銀行は通常、投資家が評価額の70~80%の融資比率(LTV)を達成することを認めるようになります。

利点:低コストで流動性を確保できる。

デメリット:全体的なレバレッジを高めるため、慎重なリスク管理が必要となる。

4.4. 不動産クラウドファンディング

CNMV(スペイン国家証券市場委員会)の規制を受けるプラットフォームでは、個人投資家が特定の取引のためにグループを組むことができます。オプション:

- 債務型クラウドファンディング:投資家が資金を貸し付け、利息を受け取る。
- 株式型クラウドファンディング:投資家はプロジェクトの資本に参加し、利益または損失を分

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

担する。

参加費は500ユーロから2,000ユーロ。少額の最低投資額で投資を分散したり、この分野に参入したりするのに理想的な方法です。シニアプロジェクトでは、平均年間利回りが7%~12%となっています。

4.5. house-flipping.esおよびプライベートクラブとの共同投資

資金提供はするものの経営には関与したくない投資家向けには、共同投資という選択肢があります。各取引ごとに有限責任会社(S.L.)が設立され、出資額に応じた株式が割り当てられます。当社のチームが経営、案件開拓、実行を担当し、投資家は資金を提供し、定款に署名します。利益は当初の合意に基づき分配され、通常は投資家60%/経営者40%といった割合で、投資家には最低保証利回りが設けられます。

4.6. 機関投資家による民間資本

より大規模なプロジェクト(高級住宅、建物全体の改修、商業施設から住宅への用途変更など)については、150万ユーロ以上の投資額を持つファミリーオフィスや専門ファンドと連携しています。

4.7. ハイブリッド構造

実際には、当社の取引の多くは、2つ以上の資金調達源を組み合わせています。例えば、銀行融資70%+自己資金20%+劣後家族ローン10%といった具合です。資金調達を適切に構成すること自体が、自己資本利益率を4~8パーセントポイント向上させる力を持っています。

5. 料金と支払い方法

5.1. 料金体系

包括的な「ターンキー」サービス(見込み客の発掘から売買契約書の締結まで、完全な管理を含む)の料金は、取引1件につき5,900ユーロ+VATです。

この数値には以下が含まれます。

- 少なくとも30件の適合物件を調査・絞り込む。
- 最終候補者3~5名に対し、当社の建築家または建築測量士による技術訪問を実施します。
- 最有力候補に関する財務、税務、および登記に関する分析。
- 売主との交渉。
- 手付金契約書と売買証書の調整。
- プロジェクト管理および請負業者との調整。
- ホームステージング管理およびプロによる写真撮影。
- ポータルサイトおよび当社独自のバイヤーネットワークへの掲載。
- 購入者の絞り込みとオファーの管理。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- 手付金契約書と売買証書の調整。

5.2. 支払い構造

手数料を2つの部分に分けることで、投資家に安心感を与え、インセンティブの整合性を図っています。

- 初回支払い(50%):コンサルティング契約締結時に2,950ユーロ+VAT。
- 2回目の支払い(50%):改修工事完了後、物件の販売開始前に、2,950ユーロ+付加価値税をお支払いいただきます。

この仕組みでは、報酬の半分は業務の成功裡の完了によって決まります。また、リスクの一部も当社が負担します。

5.3. これらの料金には何が含まれていませんか？

- 改修費用(証明書受領後、請負業者に直接支払い)。
- 購入および売却にかかる税金(ITP、キャピタルゲイン税、公証人手数料、登録手数料)。
- 金融コスト(利息、銀行手数料)。
- 建設期間中の保険および資材。
- プロジェクトに署名する技術者(主要な資格が必要な場合は、建築家または建築測量士)の報酬。

これらの概念はすべて彼らは請求書を発行するそれぞれの案件は、該当するサプライヤーが担当します。私たちの役割は、監査、価格交渉、そして予算オーバーを防ぐことです。

5.4. 任意成功報酬

固定手数料を削減し、利益を分配することを希望する投資家向けに、別のプランをご用意しています。

- 割引固定料金:2,900ユーロ+VAT。
- 成功報酬:純利益が12%の基準値を超えた場合、その超過分の10%。

これは、当院の患者様の約25%が選択する治療法であり、特に手術頻度が高い方(年間3回以上の手術を受ける方)に多く選ばれています。

6. 予想される収益性と導入期間

6.1. 現実的な収益性範囲

2026年、スペインにおけるプロの不動産転売事業は、純利益率（投資総額に対する、投資家の個人所得税控除前）が9%から23%の間となり、当社のポートフォリオにおける過去24ヶ月間の加重平均は16.2%でした。

実践的な解釈：

- 9%未満の取引は対象外です。リスク・リターン比率が、より流動性の高い代替手段を補うものではないためです。
- 9%～14%の範囲：低リスク取引、成熟した地域、標準的な改修工事。保守的なプロファイル。
- 14%～18%の範囲：バランスの取れた事業運営、好調な市場、包括的な改修。当社のポートフォリオの中核を成すものです。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- 18%～23%の範囲: 確信度の高い取引、特に競争入札による購入、床面積の増築や物件タイプの変更を伴うリノベーションなど。これらの取引には経験が必要です。
- 23%以上: 例外的な取引(未請求の相続財産、競売、用途変更など)。こうした取引は存在するものの、稀で限定的である。

6.2. 総ROI、純ROI、年率換算IRRの比較

混同してはならない3つの異なる指標:

- 総投資収益率(ROI): 財務費用および税金控除前の利益÷総投資額。
- 純投資収益率(Net ROI): 財務費用および税金控除後の利益÷総投資額。
- 年率換算IRR: 異なる期間の事業を比較するために用いられる、年率換算の収益率。

実例: 6ヶ月間の運用で純投資収益率(ROI)が15%だった場合。年率換算の内部収益率(IRR)は32.3%となる。したがって、不動産転売は、絶対収益率は一見控えめに見えるものの、年率換算で見ると従来の金融商品と比べて非常に有利な競争条件を備えていると言える。

6.3. 標準スケジュール

house-flipping.esに掲載されている平均的なプロジェクトは、以下のスケジュールで進められます。

- 第1～4週: 見込み客の発掘。
- 5～8週目: デューデリジェンス、交渉、手付金の支払い。
- 9～12週目: 売買契約書の締結および決済手続き。
- 13週目～28週目: 工事の実施(標準的な全面改修工事では16週間)。
- 第29週～第32週: ホームステージング、写真撮影、および広告準備。
- 第33週～第40週: 積極的なマーケティング活動。
- 第41～42週: 売買契約書の署名と決済。

所要期間: 複雑さによって28週間から42週間。ほとんどの案件は6ヶ月から8ヶ月で完了します。

6.4. 収益性の期間に対する感度

プロジェクトの期間が1ヶ月延びるごとに、レバレッジに応じて年間収益率は1.5～2.5パーセントポイント低下します。そのため、house-flipping.esでは納期管理に徹底的にこだわっています。建設が2ヶ月遅れるだけで、優れたプロジェクトが平凡なものになってしまう可能性があるからです。

7. 当社サービスをご利用いただくメリット

7.1. アウトソーシングを行う7つの理由

1. プライベートポートフォリオへのアクセス。当社が成立させる取引の60%以上は、公開ポータルサイトには掲載されません。当社は、提携API、不動産管理者、専門弁護士、そして不動産所有者との直接的なつながりを通じて、これらの取引を獲得しています。
2. 価格保証。当社は、工事開始前に価格保証契約を締結する認定業者と提携しています。作業を開始する専門家による管理がないプロジェクトでは、通常20～40%のコスト超過が発生するのに対し、コスト超過のリスクは最大でも3～5%に抑えられます。
3. 期限厳守と違約金。当社と請負業者との契約には、遅延に対する違約金条項が含まれており、これにより請負業者のインセンティブが投資家のインセンティブと一致するようになっています。
4. 購入者のプロフィールに合わせたデザイン。当社のインテリアデザインスタジオは、販売スピードを最大化するために最適化された仕上げ材のパレットをご用意しています。投資家の好みに合わせてリノベーションするのではなく、統計的に最も購入可能性の高い最終購入者の好みに合わせてリノベーションを行います。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

5. 統合税務チーム。各取引が正式に成立する前に、当社の税務アドバイザーが最適な組織形態（個人、有限責任会社、持株会社）を検討し、税金請求書の事前見積もりを提供します。

6. 独自の不動産テック技術。当社の分析チームはビッグデータツールを活用し、通り、建物の入り口、階ごとに価格を細かく分類することで、一般的な比較サイトよりも高い精度を実現しています。

7. 優良な買い手ネットワーク。当社は、4,200名を超える登録買い手（個人および投資家）のデータベースを保有しており、これらの買い手には、取引が公表される前にアラートが送信されます。これにより、一般的な市場と比較して、平均売却期間を40～60%短縮できます。

7.2. 私たちがそうではないこと

私たちは透明性を重視しています。私たちはファイナンシャルアドバイザーでも登録税理士でもなく、金融仲介業者でもありません。取引に必要な場合は、一流の外部企業やコンサルタント会社と連携しますが、これらの業務を直接行うことはありません。また、私たちは従来の不動産会社でもありません。第三者のために物件を取得するのではなく、最初から最後まで管理する取引のみを行っています。

8. 業務の地理的範囲

8.1. 全体地図

当社はマドリードとバルセロナに自社支店を構え、直接事業を展開しています。また、バレンシア、マラガ、セビリア、ビルバオ、サラゴサ、アリカンテでは、地域コーディネーターが承認・監督する現地チームを通じて事業を行っています。

8.2. マドリード

国内で最も流動性が高く、最も規模の大きい市場。当社は主に以下の地域で事業を展開しています。

- カラバンチエル地区（パン・ベンディート、オパニエル、サン・イシドロ）。1平方メートルあたりの平均価格は約3,250ユーロで、前年比15%以上の成長率を記録しています。手頃な価格帯とリノベーション済み物件への強い需要が相まって、現在マドリードの不動産転売市場の中心地となっています。
- ウセラ地区（オルカシタス、アルメンドラレス、ゾフィオ）。平均価格は約2,900ユーロ/m²。初めて住宅を購入する人が多い市場。
- プエンテ・デ・バジェカス（エントレビアス、パロメラス）。平均価格 €3,050/m²。変革目まぐるしい都会生活。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- テトゥアン(ベラス・ビスタス、クアトロ・カミーノス、ベルゲテ)。平均価格 €4,100/m²。選択的なフリップ、チケット価格の高騰、取引量は少ないものの、利益は堅調です。
- シウダー・リネール(キンタナ、ベントス)。平均価格 €3,900/m²。安定した取引、家族の購入者。
- ラティーナ(ルセロ、アルチェ)。平均価格:3,200ユーロ/m²。小規模取引が多く、回転率が高い。

8.3. バルセロナ

規制と供給不足により、市場はますます圧力を受けています。当社は以下の地域で事業を展開しています。

- サン・マルティ(ポブレノウ、エル・クロット、ラ・ベルネダ)。平均4,150ユーロ/m²。市内の都市変革の最大の焦点。
- サン・アンドレウ(ナバス、ラ・サグレラ、ボン・パストール)。€3,700/m²。価格と需要の優れた組み合わせ。
- オルタ＝ギナルド(エル・カルメル、ギナルド)。€3,400/m²。家族の需要が高い。
- ノウ・バリス(ピラピチーナ、ポルタ、トリニタット・ノヴァ)。€2,950/m²。素早い回転操作。
- サンツ・モンジュイック(サンツ、オスタフラン)。€4,050/m²。都会の若いバイヤー。
- エイサンプル地区(一部限定)。5,600ユーロ/m²。天井が高く、モールドイングが施され、油圧式タイル床を備えた、高額物件および典型的な改修工事に限ります。

8.4. バレンシア

2026年に国内で最も収益性と参入価格の比率が高い市場:

- パトレックス。2,600ユーロ/m²。需要は拡大中。
- ベニマクレ。2,850ユーロ/m²。大学と若者が多く住むエリア。
- カトル・カレーレス。€2,450/m²。家族所有の物件。
- カミンズ・アル・グラウ。€2,700/m²。海に近い。
- ジーザス。2,350ユーロ/m²。入場料が安く、レイアウトも良い。

8.5. マラガ

2019年以降、スペインで最も持続的な株価上昇率を記録した株式市場:

- ヒューリン。3,700ユーロ/m²。開発途上のエリア。
- Teatinos。3,850ユーロ/m²。大学および病院の拡張工事。
- カディス通り。3,100ユーロ/m²。バランスの取れた取引。
- エル・パロ。3,400ユーロ/m²。海岸沿い、安定した立地、観光需要あり。

8.6. セビリア

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

利益率は低いが高回転率の高い安定した市場:

- マカレナ。1平方メートルあたり1,950ユーロ。市内最高の入り口。
- トリアナ。2,700ユーロ/m²。需要が高い。
- ネルビオン。€2,800/m²。確立されたファミリーバイヤー。
- セロ・アマテ。1平方メートルあたり1,600ユーロ。取引規模は小さいが、回転率が高い。

8.7. ビルバオ

- サンフランシスコ／ビルバオ・ラ・ビエハ。2,400ユーロ/m²。市場は全面的な制度改革が進行中。
- レカルデ。2,650ユーロ/m²。初めての購入者向け。
- サントウチュ。€3,100/m²。家族の要望。

8.8. サラゴサ

- ・市内中心部。2,200ユーロ/m²。限定的な運用。
- ・デリシアス。1平方メートルあたり1,700ユーロ。主要都市への最高の入り口。
- ・ラス・フエンテス。1平方メートルあたり1,650ユーロ。地元バイヤーとの迅速な取引。
- ・サンホセ。1平方メートルあたり1,950ユーロ。需要は安定している。

8.9. アリカンテ

- サン・フアン・ビーチ。1平方メートルあたり3,200ユーロ。海外からの購入者で、セカンドハウスとして利用予定。
- アルブフェレータ。2,900ユーロ/m²。観光と居住の両面で需要が高い。
- カロライナス。1平方メートルあたり1,900ユーロ。地元バイヤーによる迅速な取引。
- プラ・デル・ボン・レポス。€2,050/m²。小規模で売上高の高い取引。

9. 物件の選定と購入プロセス

9.1. 情報源の探索

当社が常に保有する事業機会のポートフォリオは、事業を展開する8都市に分散する60件以上の案件を擁しています。これらの案件は以下の要因から生まれています。

- オーナーフィルター機能と毎日のデータスクレイピング機能を備えた不動産ポータルサイト (Idealista、Fotocasa、Habitacalia、Pisos.com)。
- パートナーAPI (機密保持契約に基づき当社とポートフォリオを共有しているAPI)。
- G相続問題や離婚問題専門の相談事務所。
- A経営難に陥った取引を見抜く商事弁護士。
- 自分の資産をローテーションさせたい投資家。
- S司法競売および公証人競売。
- B資産を保有する銀行およびファンド。
- 直接の紹介 (近所の人、ドアマン、不動産管理人)。

9.2. 選考基準 (内部評価表)

各候補物件は、以下の9つの変数に基づいて100点満点で採点されます。

1. 購入価格と推定ARV (30ポイント)。
2. 改修費用概算 (15ポイント)
3. 地域流動性 (10点)
4. 基本的な建築品質 (10点)。
5. 登記および都市計画上の状況 (10点)。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

6. 方位、高さ、自然光(8点)。
7. 類型学的可能性(分布、距離、段丘)(7点)。
8. 所有者コミュニティ(料金、未払い評価額)(5ポイント)
9. 改装後の販売予定期間(5段階評価)

100点満点中72点以上の評価を受けた物件のみが技術調査に進みます。審査対象となる30件の候補物件のうち、通常4～6件が評価基準を満たし、最終的に1～2件が売却されます。

9.3. 技術的デューデリジェンス

手付金契約書に署名する前に、当社の技術チームは以下の作業を行います。

- 構造物の目視検査(床、壁、ひび割れ、湿気)。
- 設備(配管、電気、ガス、衛生設備)の点検。
- 分配分析と再分配の可能性。
- 必要な許可の評価(軽微な工事、大規模な工事、用途変更)。
- 認証済み計測(古い建物では、登録されているメーターと実際のメーターの平均誤差が6%を超えている)。

9.4. 法務および登記に関するデューデリジェンス

並行して、以下の点を確認しました。

- 更新された簡易土地登記簿謄本。
- 負担(抵当権、担保権、税金負担)。
- 所有者組合からの証明書(手数料、特別賦課金、保留中の契約など)。
- 納税済み(固定資産税、ゴミ収集費)。
- 入居許可証または初回入居許可証。
- エネルギー証明書。
- 売主の所有権と能力。
- 相続の場合: 遺言書、相続人宣言書、ISD(所得税局)の手続き。
- 離婚の場合: 判決、合意書、夫婦財産の清算。

9.5. 交渉

過去24か月間の当初提示価格からの割引率の中央値は9.4%で、経営難に陥った企業の取引では18%～22%に達することもあります。これは重要な指標であり、割引率が1%上がるごとに、投資収益率(ROI)が約0.6～0.9パーセントポイント向上します。

9.6. 手付金契約および署名

価格が合意に達したら、総額の5～10%を手付金として仮売買契約(民法第1454条)を締結します。契約締結日は通常30～60日後です。この期間は、資金調達の最終決定、最終確認の完了、そして

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

建設工事の即時開始に向けた調整に充てられます。

10. 経営改革

10.1. 介入レベル

事業戦略に応じて、改革を3つのレベルに分類します。

- 基本的な改修／改装 (350～500ユーロ/m²) : 塗装、床材の設置、標準的なキッチンとバスルームの設置、内装木部の交換。構造的に良好な状態で、外観の刷新のみが必要な物件に適しています。
- 中規模全面改修 (600～850ユーロ/m²) : 設備の全面交換電気配管工事、キッチンとバスルームの全面改修、断熱材を使用した外装木工事、必要に応じて間取り変更、床材の張り替え。これが当社の標準的な業務内容であり、コスト対売上高比率を最大化するものです。
- プレミアム／ハイエンド改修 (900～1,500ユーロ/m²) : 包括的な空調設備 (空気熱暖房、床暖房)、ホームオートメーション、特注家具、高級仕上げ材 (マイクロセメント、天然石、無垢材) が含まれます。このレベルは、最終購入者がこれらの機能の費用を負担するプレミアムエリア専用です。

10.2. プロジェクトとライセンス

改革の範囲に応じて、以下のことが必要となる。

- 軽微な工事に対する責任宣言 : 構造や配置を変更しない改修工事には十分です。
- 軽微な工事は許可される。非構造的な再配置の場合。
- 大規模工事許可 : 構造要素の変更、表面積の拡大、または用途の変更がある場合。
- 用途変更許可 : 商業施設を住居に転用する場合 (この操作については、第16章、事例6で詳しく分析します)。

許可取得の計画が不十分だと、建設プロジェクトが数ヶ月間も停滞してしまう可能性があります。house-flipping.esでは、各都市に専門の技術マネージャーを配置することで、スケジュールを正確に予測できるようにしています。

10.3. 請負業者の選定

当社は事業を展開する8つの拠点に、承認済みの請負業者23社からなるパネルを設けており、彼らに対して厳格なプロトコルを適用しています。

- 私たちは常に3社から見積もりを依頼します。プロジェクトについて閉店しました。
- 賠償責任保険への加入と最新の社会保障証明書の提出が必要です。
- 私たちは、認証取得を条件とした支払いマイルストーンを含む契約を締結しました。
- 最終的な入金が確認されるまで、金額の5%から10%を保証金としてお預かりいたします。
- 私たちは毎週、進捗状況、品質、および資材の使用状況を監査しています。

10.4. 予算の確定

当社の請負業者との関係モデルは、監査可能な単価に基づく固定価格契約を採用しています。これは以下のことを意味します。

総額は作業開始前に設定され、書面で明示的に承認された追加作業を除き、変更されることはありません。

請負業者が、当社による変更起因しない追加費用を発見した場合、その費用は請負業者が負担するものとします。

新たな項目（例えば、アルミノシスを起こしたビームの検出など）が発生した場合は、検証済みの市場価格に基づいて別途交渉が行われます。

10.5. 週ごとの作業管理

毎週、現場視察を実施し、写真撮影による記録、進捗状況のモニタリング、品質管理を行います。進捗報告書はデジタルプラットフォームにアップロードされ、投資家はいつでもアクセスできます。完全な透明性を確保しています。

10.6. 緊急時対応管理

あらゆる努力にもかかわらず、プロジェクトの35～40%は、隠れた湿気、雨樋の不具合、梁の損傷、過去の違法設置など、迅速な対応を必要とする予期せぬ問題に直面します。当社では、これらの問題それぞれに対し、あらかじめ定められた対応手順と予算を既知の範囲内で確保しており、工事を中断することなく48～72時間以内に意思決定を行うことができます。

10.7. 配送と証明書

作業は、以下の内容を含む正式な引き渡しをもって完了します。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- 該当する場合は、最終作業証明書。
- 設置報告書（電気工事および配管工事）。
- 新しいエネルギー証明書（この工事により、通常、格付けが2～3段階向上します）。
- 必要に応じて、入居許可証を更新してください。
- 必要に応じて建物の記録簿を更新した。
- 作業前、作業中、作業後の完全な写真記録。

11. 販売またはレンタルプロセス

11.1. 物理的および仮想的なホームステージング

改装済みの物件でも、空室の状態で撮影すると「冷たい印象」を与えてしまうことがあります。ホームステージングは、実際に家具をレンタルして配置する物理的な方法であれ、空室の写真に家具を配置するバーチャルな方法であれ、売却を4～7倍加速させ、価格交渉の手間を1.5～3パーセントポイント削減します。

当社の標準的な推奨事項：

- 面積が60平方メートル未満の物件、またはアクセスが良好な物件：バーチャルホームステージング。
- 60㎡から100㎡の物件：バーチャルステージングを実施し、必要に応じて内覧時に一時的な賃貸も可能です。
- 高級物件（100平方メートル以上、または45万ユーロを超える物件）：完全なホームステージング。

11.2. プロの写真撮影

最適な自然光の下で撮影した写真20～25枚、向きによってはドローンによる上空からの撮影、ソーシャルメディア用の縦型動画、そして360度バーチャルツアー。これが最低限のパッケージです。このパッケージに500～900ユーロを投資することで、売上を8,000～15,000ユーロ増加させることができます。

11.3. 価格戦略

当社では常に目標価格より3～5%高い価格を提示しています。価格設定が厳しすぎると取引スペースが制限され、アクセスが滞る可能性があります。逆に価格設定が高すぎるとリード獲得が遅れてしまいます。当社の分析部門は、過去8週間に成立した類似取引のデータに基づいて初期価格を調整

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

しています。

11.4. マーケティングチャネル

- 当社のプライベートバイヤーネットワーク(アクティブ購読者数4,200名):0日目にアラートを発信します。
- 有料の注目リストを含む垂直ポータル (Idealista、Fotocasa、Habitacalia、Pisos.com): 3 日目。
- API共同研究者:活動が十分でない場合は7日目。
- ソーシャルメディアと有料マーケティング:社内需要によってオファーが発生しなかった場合は、2週目に進みます。
- 地域内でのチラシ配布(選択的):3~4週目。

11.5. 訪問フィルタリング

訪問の際には必ず、事前に支払い能力の証明(経済力の証明または住宅ローンの事前承認)が必要です。これにより、成約に至らない単なる訪問者による無駄な訪問の60%を削減できます。

11.6. オファー管理

当社は書面による入札システムを採用しており、48時間以内に回答いたします。複数の入札希望者がいる場合は、非公式のミニオークションを実施いたします。透明性を欠いたまま同時に2件の入札を行うことは決してありません。それは両方とも失う最短ルートだからです。

11.7. 署名とアフターサービス

合意に基づき、アラス頭金10%で、30~45日以内に契約完了となります。アフターサービスとして、購入後3ヶ月間は保証に関するあらゆる問題について購入者をサポートいたします。

11.8. 代替BRRRR(レンタル)

市場が冷え込み、売却が遅れる場合に備えて、常にプランBを用意しています。それは、12~36ヶ月間、通常の賃貸住宅として貸し出し、新たな査定額で物件を借り換えることで、元本の大部分を回収するというものです。これは、事業モデルを安定させるための安全弁のようなものです。

12. 住宅転売投資の税務面

12.1. 不動産購入時の不動産譲渡税(ITP)

2026年に適用される中古住宅の税率(一般税率):

- ・アンダルシア:7%
- ・アラゴン州:8%(40万ユーロまでは一定の条件で軽減税率が適用される)
- ・アストゥリアス:8%
- ・バレアレス諸島:地域別で8%~11.5%
- ・カナリア諸島:6.5%
- ・カンタブリア州:9%
- ・カスティーリャ・ラ・マンチャ:9%
- ・カスティーリャ・イ・レオン州:8%
- ・カタルーニャ:10%~11%(括弧内:100万ユーロまで10%、それ以上11%)
- ・セウタ:6%
- ・バレンシア州:10%
- ・エストレマドゥーラ:8~11%
- ・ガリシア:9%
- ・ラ・リオハ:7%
- ・マドリード:6%
- ・メリリャ:6%
- ・ムルシア:8%
- ・ナバラ州:6%
- ・バスク地方:歴史的地域によって4~7%

これは不動産転売において最も重要な税金であり、マドリードとバスク地方がカタルーニャやバレンシアよりも比較的効率的な地域である理由を、それ自体で説明できる。

12.2. 改修工事に対する付加価値税の10%減税

付加価値税法では、以下のすべての条件を満たす場合、軽減税率である10%(21%)を適用するこ

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

とが認められています。

- これは、住宅用として設計された建物の改修プロジェクトです。
- 請負業者が供給する資材の価値は、課税対象となる総課税額の40%を超えない(つまり、労働力が少なくとも60%を占める)。
- この仕事は建設工事契約です。

税金面での節約効果は大きい。5万ユーロの改修工事の場合、税率が21%と10%では5,500ユーロの差となり、これは投資家にとって直接的な利益増につながる。

12.3. 文書化された法的行為に対する課税 (AJD)

住宅ローン組成に適用され、税率は自治州によって0.5%から1.5%の間で変動します。2018年以降、印紙税 (AJD) は銀行が支払うため、投資家が負担する必要はありません。

12.4. 地方自治体のキャピタルゲイン税 (IIVTNU)

この市税は、前回の譲渡以降の市有地の価値上昇分に対して課されます。2021年の改革 (国王令 26/2021) により、計算方法が2つになり、納税者はより有利な方を選択できます。短期で大きな実質的なキャピタルゲインが発生するフリッピング取引では、市税は売却価格の1%から3%になることがあります。この税金は売主が支払うため、売却時に投資家に転嫁されます。

12.5. 利益に対する課税: 自然人対法人

自然人

投資家が個人であり、取引がキャピタルゲイン (事業目的ではない単一不動産の売却) とみなされる場合、貯蓄所得税の課税ベースで課税されます。

- 最大6,000ユーロ: 19%
- 6,000~50,000ユーロ: 21%
- 50,000~200,000ユーロ: 23%
- 200,000~300,000ユーロ: 27%
- 30万ユーロ以上: 30%

当該事業が (頻度、規模、投入された人的・物的資源などから) 経済活動とみなされる場合、一般課税の対象となり、限界税率は47%を超える場合がある。

有限会社

投資家が有限責任会社 (S.L.) を通じて事業を行う場合、利益は法人税の対象となります。

- 一般税率: 25%

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- 新規設立法人(最初の2年間利益が出た場合)に対する軽減税率: 15%

さらに、パートナーへの配当金の分配彼らは税金を納めているその後、パートナーのIRPF貯蓄の基礎額に計上され、キャピタルゲインと同じ税率区分が適用されます。

12.6. 自然人か会社か？

ガイドライン:

- 単発の操作、時折のプロフィール作成: 自然体な人の方が通常は効率的だ。
- 年間2回以上の取引、または事業拡大の意図がある場合: 有限会社、特に利益を再投資する場合。
- 複合ポートフォリオ(転売+リース): 運営有限責任会社と持株有限責任会社からなる持株構造。

当社の税務チームは、最初の取引に先立つ段階で最適な構造を設計します。なぜなら、初期設計が不適切だと、長期的に見て数万ユーロもの損失につながる可能性があるからです。

12.7. 比較税額表(利益50,000ユーロの取引例)

シナリオA - 自然人、キャピタルゲイン、マドリッド居住者:

- ・所得に対する個人所得税: 約10,320ユーロ。
- ・利点係: 39,680ユーロ。

シナリオB - S.L. 一般的なタイプ:

- ・IS (25%): 12,500 ユーロ。
- ・S.L.に留保された利益: 37,500ユーロ。
- ・配当として分配される場合: 追加の個人所得税は約7,875ユーロ。パートナーへの最終的な純額は29,625ユーロ。
- ・新しい事業に再投資した場合: 純利益は37,500ユーロ。

シナリオC - 新規設立のS.L.、最初の2年間は15%の割引率:

- ・IS (15%): 7,500 ユーロ。
- ・S.L.に留保された利益: 42,500ユーロ。

理想的な構造は、単一の取引だけでなく、投資家の中期的な計画によって決まる。

13. 投資家に対する法的要件

13.1. 投資のための最低要件

スペインの税務上の居住者である投資家の場合：

- 日数または有効でない。
- 納税者識別番号 (NIF)。
- 完全な法的能力を有する。
- 会社を通して手続きを行う場合：納税者番号 (CIF)、会社設立証書、登記証明書、および代表者の任命書。
- 銀行融資を利用する場合：直近2年分の納税申告書、給与明細書または収入証明書、職歴、資産証明書類。

非居住者投資家向け：

- NIE (必須)。
- スペインの銀行口座を開設する。
- 場合によっては、スペインの管理者または税務代理人を受任する公証済みの委任状が必要となる。
- 資金源を証明する書類 (申告書、および該当する場合は銀行発行の資金源証明書)。

13.2. マネーロンダリングの防止 (法律10/2010)

10,000ユーロを超えるすべての不動産取引は、本人確認およびデューデリジェンスの要件の対象となります。公証人、不動産会社、およびアドバイザーは、以下の事項を要求し、記録する義務があります。

- 購入者の身分証明書類。
- 資金の出所 (給与、以前の資産の売却、相続、ローンなど) の正当性。
- 海外からの送金の場合、銀行による証明と書類の追跡可能性が必要となります。

現金取引：企業と個人間の取引における法定上限額は1,000ユーロ (両当事者が経済活動に従事し

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

ていない場合は10,000ユーロ、支払者が非居住者のビジネス専門家の場合は1,000ユーロに減額)。違反した場合、金額の最大25%の罰金が科せられる。

13.3. ライセンスおよび認可

不動産転売自体は、スペインでは特定の免許や業種別登録を必要としません。ただし、事業活動として行われる場合は、以下の条件が適用されます。

- 事業者国勢調査への登録(様式036または037)。
- 該当するIAEの項目(定期的な活動がある場合は833.1「土地振興」または833.2「建築振興」)で登録する。
- 組織形態に応じて、個人事業主または会社管理者として登録する必要があります。
- 従業員がいる場合は、労働法規を遵守する必要があります。

13.4. 契約の種類

不動産転売における3つの基本的な契約:

- 違約金付き手付金契約(民法第1454条)。いずれの当事者も契約を解除することができ、その場合、買主は手付金を没収されるか、または手付金の2倍の金額を返還される。販売者へこれは最も一般的なモデルです。
- 確認手付金契約。これは単に代金の一部を前払いするもので、撤回は認められません。両当事者は契約書の締結を義務付けられます。
- 違約金付き手付金契約。違約金付き手付金契約に似ていますが、追加の金銭的違約金が課され、自由な引き出しは認められません。

推奨事項: 不動産転売においては、常に30~60日の期間、価格の5~10%の割合、および物件のブロック条項(売主が期間中に他のオファーを受け入れないことを約束する条項)を含む違約金条項を使用します。

13.5. 保険

必須事項および推奨事項:

- 10年間の保険(建築基準法): 新築工事にのみ義務付けられ、既存建物の転売には義務付けられていない。
- 請負業者賠償責任保険(必須、請負業者が提供しなければならない)。
- 包括建設保険(TRC): 強く推奨。費用は建設予算の約0.15%~0.30%。
- 住宅販売期間中の住宅保険: 住宅ローンがある場合は必須、そうでない場合も推奨。

13.6. データ保護とマーケティング

投資家が潜在的な購入者からデータ(フォーム、ランディングページなど)を取得する場合、以下の

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

事項を遵守しなければなりません。

- 欧州のGDPRおよびスペインのLOPDGDD。
- プライバシーポリシーが明確に表示されています。
- 商用通信には二重オプトイン方式を採用する。
- 治療活動の記録。

house-flipping.esでは、マーケティング業務はすべて社内で管理しているため、投資家はこれらの義務を負う必要はありません。

14. 関連するリスクとその軽減策

14.1. 一般的なリスクマトリックス

不動産転売事業における7つのリスクカテゴリーを特定し、それぞれについて発生確率、影響、および軽減策を説明しました。

1. リスクオーバーラン建設の

- ・確率: 中～高(30～45%)。
- ・影響度: 中程度(ROIから1～6ポイント減点される可能性がある)。
- ・リスク軽減策: 固定予算、週次監査、10～15%のバッファー、承認済みサプライヤー。

2. 一時的なリスク／契約期間の遅延

- ・確率: 中程度(25%～35%)。
- ・影響: 中程度(1か月追加することにより、年間ROIが1.5～2.5ポイント減少する)。
- ・緩和策: 請負業者に対する違約条項、週ごとの監視、レンタルプランB。

3. 市場リスク

- ・確率: 低～中程度(6～12ヶ月の期間で10～20%)。
- ・影響: 変動あり(売上の減速から価格調整まで幅広く及ぶ)。
- ・緩和策: ARV(改修後価値)に対する適切な割引価格での購入、出口戦略の柔軟性(売却または賃貸)、ポートフォリオを持つ投資家の地理的分散。

4. 不法占拠のリスク

- ・発生確率: 専門的な業務においては低い(3%未満)。
- ・影響: 高い(深刻な場合、資産が6～18ヶ月間麻痺する可能性がある)。
- ・緩和策: 14.2項に詳細な不法占拠防止プロトコルを記載。

5. 構造上のリスク／隠れた欠陥

- ・確率: 中程度(15%～25%)。
- ・影響度: 中～高
- ・リスク軽減策: 購入前の技術検査、契約における隠れた欠陥に対する責任条項、予算措置。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

6. 財政リスク

- ・確率: 低い(適切な助言がある場合)。
- ・影響度: 中～高
- ・緩和策: 最初の事業開始前に税制構造を設計し、各事業開始前に税務レビューを実施する。

7. 流動性／資金調達リスク

- ・確率: 低～中程度。
- ・影響: 損失を出して売却せざるを得なくなる可能性があります。
- ・緩和策: 準備金の確保、契約締結前の融資の完了、代替のつなぎ資金の確保。

14.2. 占領対策議定書2026

不法占拠は投資家の間で依然として繰り返し懸念されている問題である。2026年に施行される法律は、最新の手続き改正に基づき、以下の2種類を明確に区別している。

- 違反(刑法第202条): 占有が以下の不動産で発生した場合構成する常居所。訴状では、重大な違反の場合には24～72時間以内という非常に短期間での立ち退きが認められている。
- 不法占拠(民事訴訟法第245条): 居住を目的としない不動産を占拠した場合。2023年の手続き改革の発効と2026年の制度化以降、不法占拠に対する立ち退き手続きは大幅に迅速化され、苦情が最初から正しく分類され文書化されていれば、通常15日から3ヶ月で完了します。

当社が所有する各物件における、不法占拠防止のための運用手順:

1. 物理的に移動可能な中央受信ステーションに接続された警報装置。
2. 開錠制御機能を備えた高セキュリティロック(カードまたはマスターキーによる排他的開錠)。
3. 在室状況に応じた照明プログラム。
4. 建設期間中は最低週1回、販売期間中は隔週で現地訪問を行う。
5. それぞれの写真記録訪問記録(就労証明として役立つ)。
6. 目に見える警告サイン。
7. 賃貸物件の場合は、占有禁止条項付きの賃料不払い保険に加入する。
8. 発見された場合の即時対応: 犯罪の正確な分類を添えて、最初の24～48時間以内に国家警察または治安警備隊に報告すること。

7年間で140件以上の作戦を実施しましたが、発生した占拠事件は軽微なもの1件のみでした(迅速な手続きにより11日間で解決)。先を見越すことが最善の防御策です。

14.3. 隠れた悪徳

これらは、購入時には確認できなかった物件の重大な欠陥です。民法(第1484条～第1490条)は、買主に対し、物件引き渡し後6ヶ月以内であれば、契約を解除する権利(解除)または代金の減額を求める権利(減額請求権)を認めています。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

しかし実際には、隠れた欠陥を指摘してクレームを出すのは時間と費用がかかります。最善の予防策は、契約締結前に徹底的な技術検査を行うことです。具体的には、水分検出器、サーモグラフィーカメラ、吊り天井の検査、配管・配線シャフトの点検などが挙げられます。

14.4. 統合的な緩和戦略

house-flipping.esでは、4つの原則に基づいた統合的なリスク軽減戦略を採用しています。

1. 安全マージンを確保して購入してください。当社はARV(平均リスク保険料)の72%を超える金額を支払うことはありません。改革を除くその28%の利益率は、予期せぬ費用のほとんどを吸収する。
2. 契約で合意された期限。請負業者が期限を過ぎた場合は、請負業者が支払いをします。当社がマーケティングを遅らせた場合は、成功報酬を減額します。
3. 賢明な分散投資。当社は、お客様にすべての資金を単一の取引に集中させることをお勧めしません。3~4種類の資産を同時に保有するポートフォリオの場合、手数料の割引を提供しています。
4. プランBは常に利用可能です。当社が取り扱うすべての取引は、賃貸による出口戦略に対応しています。売却か賃貸かの決定は、最新の市場データに基づき、建設完了時に行われます。

15. 不動産市場が収益性に与える影響

15.1. マクロ経済の基礎知識 2026

スペインの住宅市場は、過去10年間で最高の不動産転売環境を作り出す3つの要素を併せ持ち、2026年を迎える。

・構造的な住宅不足。年間純増戸数は約18万5000戸～20万戸（移民、長寿化、家族の分散化などによる）であるのに対し、新規住宅供給戸数はわずか11万戸～13万5000戸にとどまっている。この累積不足戸数は2020年以降50万戸を超え、価格上昇圧力や改修済み物件の急速な消費を招いている。

・資金調達コストの安定化。ユーリボーは2023～2024年のピーク後、2026年までに2.20%～2.60%の範囲で安定すると予想されています。これは、最終購入者にとって返済額が持続可能な住宅ローンとなり、結果として実質的な購買力が維持されることを意味します。

・状態の良い中古住宅の供給が激減している。全面改装済みの物件の所有者は、建て替え費用がかさむため、手放さない傾向がある。現在市場に出回っている中古住宅のほとんどは状態が良好とは言えず、そのためすぐに住める状態の物件の価値が大幅に上昇している。

15.2. 価格予測（2026年～2028年）

当社の予測は、CaixaBank Research、Tinsa、Idealista、CBREが発表した予測と照合したものです。

- 2026年：主要都市における年間増加率は7.5%～9.5%で、マラガとバレンシアでは12%を超えるピークを迎える。
- 2027年：4.5%～6.5%に落ち着く。
- 2028年：3.0%～4.5%で安定化。

このシナリオは反転に建設的である。再評価が必要だ利益率を確保する上で強力である。市場が改良後の製品と完成品の差額に惑わされなければ、価値を生み出すのに十分である。

15.3. シナリオ

私たちはすべての取引を以下の3つのシナリオに基づいて評価します。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

基本シナリオ

- ・販売価格＝推定ARV(推定小売価格)
- ・マーケティング期間＝近隣地域の過去の中央値。
- ・予想される純投資収益率は14%～18%の範囲内です。

好ましいシナリオ

- ・販売価格＝ARV(推定小売価格)＋3～5%。
- ・市場投入までの時間＝下位25パーセンタイル。
- ・予想される純投資収益率(ROI)＝20～25%。

不利なシナリオ

- ・販売価格＝ARV－4～7%。
- ・市場投入までの時間＝上位75パーセンタイル。
- ・予想される純投資収益率(ROI)＝4%～9%。

取引が当社の審査基準を通過するのは、不利なシナリオでも損失が発生しない場合のみです。これが資本保全のルールです。

15.4. 逆境サイクルにおける収益性の維持方法

サイクルが変化する場合、利用可能な手段は以下のとおりです。

- 災害に強い地域(既存の住宅地、初めて住宅を購入する人への需要が高い地域)を優先する。
- 平均チケット価格を下げて回転数を増やす。
- 景気変動の影響を受けにくい層(若い初めての住宅購入者、資産を担保とした賃貸住宅購入者など)に改革の焦点を当てる。
- フリップpingとBRRRRを組み合わせる: 景気が回復するまで物件を賃貸に出し続けます。

15.5. 継続的なモニタリングデータ

戦略調整に使用する14の指標を毎月更新しています。

- 地区別(ティンサ、イデアリスタ)のm²あたりの価格。
- 種類別の平均販売時間。
- 訪問コンバージョン率。
- 始値と終値の差。
- 地区別の在庫状況。
- 住宅ローン承認件数(INE)。
- ユーリボーと平均固定金利。
- 国際的な需要(特にマラガとアリカンテ)。
- 地域別の平均給与。
- 建設費用(ITEC、BCEI)。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

- 失業率。
- 新たな世帯の形成。
- 新規住宅供給。
- 一般的なマクロ経済指標。

16. 10の実際の成功事例(リターン率9.2%~22.7%)

以下では、house-flipping.esが2023年から2025年の間に成約した10件の取引を詳しく解説します。これらの取引は、物件の種類、都市、取引規模、収益性の多様性を示すために選定されたものです。数値はすべて実例です。ただし、顧客との機密保持契約に基づき、住所の一部は匿名化されています。

ケース 1 – マドリッド、カラバンチェル 家族向けアパートの迅速な売買回転率、純投資収益率21.1%

タイプ: 3ベッドルームアパートメント、バスルーム1室、78建築面積m²/ 71使用可能な平方メートルエレベーター付きの6階。

場所: カラバンチェル、パン・ベンディート地区。地下鉄駅から徒歩4分。

初期状態: 2021年まで居住されていたが、外観は時代遅れ(1992年製のキッチン、オリジナルの浴室、茶色の陶器タイル床、シンプルなアルミ製建具)。構造は良好。

ファイナンス

- ・購入価格: 178,500ユーロ
- ・ITP(マドリッド 6%): 10,710ユーロ
- ・公証人、登記、事務サービス: 2,850ユーロ
- ・全面改修(750ユーロ/m²): 53,250ユーロ
- ・バーチャルホームステージングと写真撮影: 780ユーロ
- ・house-flipping.esの手数料: 5,900ユーロ + VAT = 7,139ユーロ
- ・金融費用(住宅ローン、LTV70%、6ヶ月): 3,920ユーロ
- ・総投資額: 257,149ユーロ
- ・販売価格: 315,000ユーロ
- ・市町村の譲渡所得税: 2,380ユーロ
- ・粗利益: 55,471ユーロ
- ・総稼働期間: 6.5ヶ月
- ・総投資収益率: 21.6%
- ・税引き後純投資収益率(低税率LLC): 16.2%

成功への鍵

当初の提示価格から11.4%割引で購入可能。初めて家族で住宅を購入する方向けにリノベーション済み: オープンキッチンのリビングルーム、3つ目の寝室をオフィスに改装、ウォークインシャワー付きのバスルーム。物件は掲載から19日以内に売却されました。の2つ目のオファーを受け取った。

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

ケース 2 – バルセロナ、ポブレノウ
工業用ロフトを典型的に再構成 – 純投資収益率17.8%

タイプ: 独立した入り口のある1階のアパート、92建築面積m²改修された工業用建物に併設された、かつての労働者住宅。

所在地: ポブレノウ通り22番地、ポブレノウ地下鉄駅から350メートル。

初期状態: オープンプラン、旧式の設備、天井高3.4m。

ファイナンス

- ・購入価格: 268,000ユーロ
- ・ITP (カタルーニャ 10%): 26,800 ユーロ
- ・公証人、登記、事務サービス: 4,200ユーロ
- ・Reforma integral industrial chic (920ユーロ/m²): 84,640ユーロ
- ・ホームステージング (実務): 2,900ユーロ
- ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
- ・財務費用 (7ヶ月): 4,620ユーロ
- ・総投資額: 398,299ユーロ
- ・販売価格: 478,000ユーロ
- ・市町村の譲渡所得税: 3,980ユーロ
- ・粗利益: 75,721ユーロ
- ・総稼働期間: 8ヶ月
- ・総投資収益率: 19.0%
- ・税引き後純投資収益率: 14.3%

成功への鍵

元のロフトは箱のような間取りでした。私たちのチームは間取りを再設計し、38平方メートルのオープンプランのリビングエリアを作り上げました。m² 建設主寝室にはロフト(天井高3.4mを活かす)、ロフト付きのセカンドベッドルーム、バスルーム2つ、ワークスペースがあります。ターゲット購入者層(30代から40代のクリエイティブなカップル)は、初め工業製品であるため。掲載後34日以内に販売。

ケース3 – バレンシア、パトリックス

高級仕上げによる全面改装 – 純投資収益率**19.4%**

タイプ: 3ベッドルーム、2バスルームのアパート、84建築面積m²エレベーター付きの3階。

場所: Patraix、地下鉄 Patraix 駅から 6 分。

初期状態: 住宅長年にわたり平均的な状態の70。狭いキッチン、迷路のような間取り、狭すぎる3つの寝室。

ファイナンス

- ・購入価格: 142,000ユーロ
 - ・ITP (バレンシア州税10%): 14,200ユーロ
 - ・公証人、登記、事務サービス: 2,300ユーロ
 - ・高級総合リノベーション (820ユーロ/m²): 68,880ユーロ
 - ・バーチャルホームステージング: 620ユーロ
 - ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
 - ・財務費用(7ヶ月): 3,380ユーロ
 - ・総投資額: 238,519ユーロ
 - ・販売価格: 295,000ユーロ
 - ・市町村の譲渡所得税: 1,890ユーロ
 - ・粗利益: 54,591ユーロ
 - ・総稼働期間: 7.5ヶ月
 - ・総投資収益率: 22.9%
- 税引き後純投資収益率: 17.1%

成功への鍵

間取りの変更により、元々3つあった寝室は広々とした2つの寝室と、ドレッシングルーム兼オフィスだった部屋が3つ目の補助寝室に生まれ変わりました。キッチンはリビングルームと一体化したL字型になっています。32平方メートルメインバスルームにはウォークインシャワーがあり、さらに別のフルバスルームも備えています。内装の仕上げ(パールグレーのマイクロセメント、ライトオーク、マットブラックの蛇口)は、この地域の若いプロフェッショナル層に好評でした。物件は27日間で売却され、2件のオファーがありました。

ケース4 – セビリア、トリアナ

1つの物件を2つに分割登記 – 純投資収益率9.2%

タイプ: 全フロア住居、145建築面積m²1940年築の建物を改修したもので、2階にはエレベーターはありません。

場所: トリアナ歴史地区、トリアナ橋から200m。

初期状態: 広々とした一戸建て住宅だが、間取りが複雑で単独物件として販売するのが難しい(トリアナ地区ではターゲット市場が非常に狭い)。

ファイナンス

- ・購入価格: 215,000ユーロ
- ・ITP(アンダルシア州 7%): 15,050ユーロ
- ・公証人、登記、事務サービス: 3,200ユーロ
- ・土地登記簿の区分プロジェクト+ライセンス+技術者: 6,800ユーロ
- ・住宅2棟の全面改修(860ユーロ/m² × 145m²): 124,700ユーロ
- ・バーチャルホームステージング(物件): 1,100ユーロ
- ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
- ・財務費用(10ヶ月間の長期運用): 7,200ユーロ
- ・総投資額: 380,189ユーロ
- ・ユニットA(72平方メートル)の販売価格: 198,000ユーロ
- ・ユニットB(73m²)の販売価格: 217,500ユーロ
- ・市町村の譲渡所得税(2件の譲渡): 4,100ユーロ
- ・粗利益: 31,211ユーロ
- ・総稼働期間: 10.5ヶ月
- ・総投資収益率: 8.2%
- ・税引き後純投資収益率: 6.1%(出資自己資本に対するグロス収益率は9.2%)

重要なポイントと得られた教訓

技術的に複雑な作業でした。土地の分割には、建築家の設計図、コミュニティの規約の変更、そして2つの売買証書が必要でした。投資収益率はポートフォリオの中で最も低いものの、この取引は、流動性の低い単一の大きな不動産を、需要がはるかに高い2つの小さな不動産に分割できることを示しました。両不動産の共同売却は41日間で完了しました。

ケース5 – マラガ、ウエリン

テラス付き高級改装済みアパートメント – 純投資収益率**22.7%**

タイプ:テラス付き2ベッドルームアパートメント14平方メートル76建築面積m²エレベーター付きの4階。

場所:ウエリン、ラ・ミゼリコルディアビーチから180m。

初期状態:住宅状態が悪い離婚後、数年間扶養料が支払われていない。テラスは違法に囲われている。

ファイナンス

- ・購入価格:182,000ユーロ
 - ・ITP(アンダルシア州 7%):12,740ユーロ
 - ・公証人、登記、事務サービス:2,650ユーロ
 - ・テラスの合法化手続き:1,900ユーロ
 - ・Reforma integral premium (970ユーロ/m²):73,720ユーロ
 - ・ホームステージング(実務):2,600ユーロ
 - ・house-flipping.esの手数料:7,139ユーロ
 - ・財務費用(6か月分):3,450ユーロ
 - ・総投資額:286,199ユーロ
 - ・販売価格:358,000ユーロ
 - ・市町村の譲渡所得税:2,750ユーロ
 - ・粗利益:69,051ユーロ
 - ・総稼働期間:6ヶ月
 - ・総投資収益率:24.1%
- 税引き後純投資収益率:18.0%

成功への鍵

テラスを元の用途に復元し、バイオクライマティックなパーゴラを設置。国際的な購入者(このサブマーケットでは主にフランス人とオランダ人)をターゲットとした改修:オープンキッチン、大きな白いタイル、二重ガラスと自動ブラインドを備えたPVC製外装建具、空気熱を利用した冷暖房システム。物件情報は英語、フランス語、スペイン語で同時掲載され、22日以内にベルギー人購入者が現地融資を利用して売却。

ケース6 – マドリード、ウセラ

商業施設から住宅への用途変更 – 純投資収益率14.3%

種類: 路面店64平方メートル袋小路。

場所: ウセラ地区、プラサ・エリプティカ地下鉄駅の隣。

初期状態: 2019年以降使用されておらず、活動も行われていない建物で、専用の排煙口と採光井戸を備えている。

ファイナンス

- ・購入価格: 94,000ユーロ
 - ・ITP (マドリード 6%): 5,640ユーロ
 - ・公証、登記、事務サービス: 1,780ユーロ
 - ・技術プロジェクトおよび用途変更ライセンス: 8,400ユーロ
 - ・包括的な改修工事 (1平方メートルあたり1,050ユーロ): 67,200ユーロ
 - ・市町村手数料および証明書: 2,100ユーロ
 - ・バーチャルホームステージング: 580ユーロ
 - ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
 - ・財務費用 (10ヶ月): 3,120ユーロ
 - ・総投資額: 189,959ユーロ
 - ・販売価格: 232,000ユーロ
 - ・市町村の譲渡所得税: 1,650ユーロ
 - ・粗利益: 40,391ユーロ
 - ・総稼働期間: 10ヶ月
 - ・総投資収益率: 21.3%
- 税引き後純投資収益率: 16.0%

成功への鍵

技術的に高度な作業であり、用途変更許可、居住性基準 (最低天井高、換気、自然採光) への準拠、そして場合によっては地域社会からの事前承認が必要となる。設計では、中庭を利用して二重の自然換気を実現した。完成した住居は、リビングキッチン、寝室2室、浴室1室、専用パティオを備えている。5平方メートル非常に低い参加費用 (プレミアム購入者アクセス) で、わずか38日で売却が完了しました。この種の取引は税率の影響を受けやすいため、税務チームが構造を最適化し、標準的なシナリオと比較して約4,000ユーロの節税を実現しました。

ケース7 - ビルバオ、サンフランシスコ
歴史地区の改修工事中 - 純投資収益率**11.5%**

タイプ: 2ベッドルームアパートメント、58建築面積m²エレベーターのない3階建ての建物で、1920年築。

場所: ビルバオ・ラ・ビエハ - サンフランシスコ、アチュリ駅から250m。

初期状態: 非常に老朽化した住居で、以前は不安定な条件で賃貸されていた。床はオリジナルのままで、設備も古く、窓は1つしかなく、断熱性も低い。

ファイナンス

- ・購入価格: 98,000ユーロ
- ・ ITP (バスク地方、ビスカヤ県、主要居住用4%、最終購入者に適用、投資家一般税率7%) : 6,860ユーロ
- ・公証、登記、事務サービス: 1,950ユーロ
- ・中～高レベルの総合改修 (880ユーロ/m²) : 51,040ユーロ
- ・バーチャルホームステージング: 540ユーロ
- ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
- ・財務費用 (7ヶ月) : 2,780ユーロ
- ・総投資額: 168,309ユーロ
- ・販売価格: 197,500ユーロ
- ・市町村の譲渡所得税: 1,320ユーロ
- ・粗利益: 27,871ユーロ
- ・総稼働期間: 7ヶ月
- ・総投資収益率: 16.6%
- ・税引き後純投資収益率: 12.4%

成功への鍵

公共投資が確定している、制度的な再開発が進められている地域。修復されたオリジナルの床は保存され、それがセールスポイントとなった。建物の特徴を尊重した改修 (外装の木工、修復されたモルディングなど)。購入者最終それはカップルだったビルバオ出身の若い女性が初めて手に入れた家。45日後に売却予定。

ケース8 – サラゴサ、デリシアス

閑静な住宅街にあるファミリー向けアパート – 純投資収益率**13.8%**

タイプ: 3ベッドルームアパートメント、バスルーム1室、82建築面積m²エレベーター付きの2階。

場所: デリシアス、デリシアス駅から徒歩5分。

初期状態: 相続後、平均的な状態の住宅で、2022年まで居住されていた。

ファイナンス

- ・購入価格: 112,000ユーロ
 - ・ITP (アラゴン8%): 8,960ユーロ
 - ・公証人、登記、事務サービス: 2,100ユーロ
 - ・全面改修 (700ユーロ/m²): 57,400ユーロ
 - ・バーチャルホームステージング: 480ユーロ
 - ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
 - ・費用 (6ヶ月): 2,580ユーロ
 - ・総投資額: 190,659ユーロ
 - ・販売価格: 225,000ユーロ
 - ・市町村の譲渡所得税: 1,180ユーロ
 - ・粗利益: 33,161ユーロ
 - ・総稼働期間: 6.5ヶ月
 - ・総投資収益率: 17.4%
- 税引き後純投資収益率: 13.0%

成功への鍵

ごく標準的な取引で、うまく実行された。鍵は市場価格より安く購入できたことだ。市場の売主家族は相続を早く済ませたいと考え、当初の価格から8%の値引きを受け入れた。家族購入者向けの改修: バスルーム広範囲シャワー、一体型キッチン、AC5グレードのラミネートフローリング、改装済みのラジエーター式暖房完備。31日後に販売開始予定。

事例9 – アリカンテ、サンファンビーチ
セカンドハウス用アパート – 純投資収益率18.2%

タイプ: 2ベッドルームアパートメント、バスルーム1室、62建築面積m²8階、エレベーター付き、一部海が見える。

場所: サン・ファン・ビーチ、ビーチから280m。

初期状態: 1980年代当時の間取りのままの物件。キッチンが閉鎖型、バスルームは古い。海側からの眺望は非常に魅力的。

ファイナンス

- ・購入価格: 148,000ユーロ
- ・ITP(バレンシア州税10%): 14,800ユーロ
- ・公証人、登記、事務サービス: 2,400ユーロ
- ・高級総合リノベーション(850ユーロ/m²): 52,700ユーロ
- ・ホームステージング(別荘アパート、休暇中の印象に非常に敏感): 1,950ユーロ
- ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
- ・費用(5ヶ月分): 2,150ユーロ
- ・総投資額: 229,139ユーロ
- ・販売価格: 289,000ユーロ
- ・市町村の譲渡所得税: 1,720ユーロ
- ・粗利益: 58,141ユーロ
- ・総稼働期間: 5.5ヶ月
- ・総投資収益率: 25.4%

税引き後純投資収益率: 19.0%

成功への鍵

開放的なキッチンとリビングルームは、広々とした空間と眺望を最大限に活かしています。テラスは滑りにくいセラミックタイル張りの床とPVC製のスライド式窓で改装済み。バスルームは大型シャワーと地中海風の仕上げ(手作りの白いタイル、黒い備品)で改装済みです。すぐにでも入居できるセカンドハウスのような印象を与えるよう、ホームステージングも施されています。購入者最終それは結婚だったフランス人退職者による売却。18日後に販売開始。

ケース 10 – バルセロナ、エシャンプル・ドレット

古典的モダニズム建築の修復 – 純投資収益率16.1%

タイプ: 3ベッドルーム、2バスルームのアパート、112建築面積m²1階は連続バルコニー付き。建物は1908年築。

場所: アシャンプラドレット、ジローナ - プロヴァンス地域。

初期状態: 歴史的なアパートで、モダニズムの要素(モールディング、オリジナルの油圧式タイル、堅木張りの木工細工)が見られるものの、老朽化が進み、設備も時代遅れになっている。長い廊下のある典型的な間取り。

ファイナンス

- ・購入価格: 485,000ユーロ
- ・ITP (カタルーニャ 10%): 48,500 ユーロ
- ・公証人、登記、事務サービス: 5,800ユーロ
- ・包括的な文化遺産保存改修工事(1平方メートルあたり1,150ユーロ): 128,800ユーロ
- ・モザイクとモールディングの修復: 8,400ユーロ
- ・ホームステージング(物理的な設置): 4,200ユーロ
- ・house-flipping.esの手数料: 7,139ユーロ
- ・財務費用(8ヶ月): 8,620ユーロ
- ・総投資額: 696,459ユーロ
- ・販売価格: 835,000ユーロ
- ・市町村の譲渡所得税: 6,200ユーロ
- ・粗利益: 132,341ユーロ
- ・総稼働期間: 8ヶ月
- ・総投資収益率: 19.0%
- ・税引き後純投資収益率: 14.2%

成功への鍵

慎重な文化遺産保存介入: オリジナルの油圧モザイクを修復(交換はしない)、モールディングをカスタムモールディング技術を使用して交換、剥がした硬材のドアとニス塗り間取りは再設計され、廊下はそのままに、キッチンとリビングルームは通りに面した開放的な空間となりました。電気、配管、ダクト式空調設備はすべて新しく設置されています。メインバスルームはマーブル仕上げ、セカンドバスルームはマイクロセメント仕上げです。最終的な購入者は、リモートワークで予算に余裕のあるアメリカ人夫婦で、特にアパート本来の趣が保たれている点を高く評価していました。

10件の事例の概要

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

ケース 1 – マドリード (カラバンチェル): 純 ROI 16.2% – 6.5 か月
ケース 2 – バルセロナ (ポブレノウ): 純 ROI 14.3% – 8 か月
ケース 3 – バレンシア (Patraix): 純 ROI 17.1% – 7.5 か月
ケース 4 – セビリア (トリアナ): 純投資収益率 6.1% (自己資本に対する総投資収益率 9.2%) – 10.5 か月
事例 5 – マラガ (ウエリン): 純投資収益率 18.0% – 6 か月
ケース 6 – マドリード (ユーザー): 純 ROI 16.0% – 10 か月
事例 7 – ビルバオ (サンフランシスコ): 純投資収益率 12.4% – 7 か月
ケース 8 – サラゴサ (デリシアス): 純 ROI 13.0% – 6.5 か月
ケース 9 – アリカンテ (プラヤ デ サン フアン): 純 ROI 19.0% – 5.5 か月
ケース 10 – バルセロナ (エイサンプルドレット): 純 ROI 14.2% – 8 か月

加重平均純利回り: 14.6%。平均期間: 7.5 か月。年率換算平均内部収益率: 27.8%。10 件の事例、10 件の成功、そして 10 人の投資家が同じ経験を再び望む。

17. 連絡と最初のステップ

このガイドを読んだ後、住宅転売があなたの資金を収益化するための適切な戦略であると確信できたなら、次のステップはお互いをよく知ることです。

初回のお問い合わせは迅速かつ無料です。

ステップ1 – 初回面談（無料、対面またはビデオ会議）

所要時間: 45～60分。この最初のミーティングでは、以下の内容を分析します。

- あなたの財政状況と利用可能な資金。
- あなたの投資期間と収益目標。
- あなたのリスク許容度。
- あなたがそのプロセスに参加できる時間的余裕。
- 最適な税制構造。

ステップ2 – 個別学習

7～10日以内に、お客様のプロフィールに合った3～5つの具体的な機会をまとめた調査レポートをご提示いたします。各機会については、詳細な財務分析も併せてご提供いたします。

ステップ3 – 決定と契約

もしあなたが先に進むことを決めたなら、私たちは契約書に署名しました包括的なコンサルティングを提供します。その瞬間から、私たちのチームはお客様の事業運営のみに専念します。

ステップ4 – 実行

私たちは、5- 8ヶ月間の全サイクル、週次レポート、および追跡プラットフォームへの常時アクセス。

ステップ5 – 閉鎖と再投資

取引完了後、ご希望であれば、解放された資金の再投資についてアドバイスいたします。多くのお客様は、2～3回連続で取引を行っています。

最初の一步を踏み出す準備はできていますか？

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

今すぐ弊社チームにご連絡ください:

電話番号: +34 604 997 922 (通話およびWhatsApp)

メールアドレス: info@house-flipping.es

ウェブサイト: www.house-flipping.es

弊社では、スペイン語、英語、カタルーニャ語でのサービスを提供しています。

マドリードとバルセロナにオフィスがあります。

初回相談は無料、一切義務は発生しません。

18. 免責条項

この文書は、2018年からスペインで不動産転売事業を専門とする企業、www.house-flipping.esが所有しています。

本資料に記載されているすべての情報は、情報提供および教育目的のみのものであり、個別の法的、税務、財務、または投資に関する助言を構成するものではありません。投資判断は、投資家自身の状況に応じた個人的な評価に基づき、各関連分野の資格を有する専門家にご相談の上、行うべきです。

本書に記載されている市場データ、パーセンテージ、価格、税率、および収益率は、執筆時点のものであり、その後の規制、経済、または市場の動向により変更される可能性があります。第16章で説明されている過去の収益率は、将来の収益を保証するものではありません。すべての不動産取引には、投資資本の一部または全部を失う可能性を含むリスクが伴います。

house-flipping.es(登録所有者が管理する商標)は、当社と締結した正式なコンサルティング契約の枠組み外で、ここに記載されている情報を直接的または間接的に使用することによって生じるいかなる種類の損失、損害、費用、または危害についても責任を負いません。

この文書は著作権によって保護されています。明示的な許可なく、その全部または一部を複製することは禁止されています。

© 2026 house-flipping.es. 全著作権所有。