



HOUSE FLIPPING

GUÍA DEFINITIVA DE HOUSE FLIPPING INMOBILIARIO EN ESPAÑA 2026

La primera guía en español, totalmente actualizada, aplicable exclusivamente al mercado residencial español y pensada para inversores que quieren profesionalizar sus operaciones de rotación de activos en un entorno de demanda récord y oferta estructuralmente insuficiente.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Estimado inversor,

Si estás leyendo esta guía es porque estás valorando una de las estrategias de inversión con mejor relación rentabilidad-riesgo que ofrece hoy el mercado europeo: la compra de un activo inmobiliario infravalorado, su rehabilitación integral y su posterior venta a precio de mercado. Lo que en el mundo anglosajón se denomina “House Flipping” y que en España ha madurado, en los últimos siete años, hasta convertirse en una disciplina profesional con metodologías propias, indicadores técnicos y protocolos contrastados.

Desde 2018, en house-flipping.es hemos acompañado a más de 300 inversores (particulares, sociedades patrimoniales, family offices y capital internacional) en operaciones realizadas en España. Ninguna operación es igual a otra, pero todas comparten el mismo ADN: búsqueda de inmuebles, visitas presenciales, intermediación en la compra, análisis exhaustivo previo, presupuesto cerrado, plazo garantizado y comercialización profesional. Este documento condensa ese aprendizaje y lo pone a tu disposición de forma totalmente gratuita.

Nuestro compromiso contigo es simple: que cuando termines de leer estas páginas tengas una imagen clara, honesta y técnica de lo que supone hoy invertir en flipping en España. Ni prometemos rentabilidades imposibles ni ocultamos los riesgos. Te mostramos los números reales, los errores más frecuentes y el camino que, según nuestra experiencia, mejor funciona en el mercado español de 2026.

Bienvenido/a.

El equipo de house-flipping.es

CONTACTO

Teléfono: +34 604 997 922 (Llamadas y WhatsApp)

Correo: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Idiomas de atención: español, inglés y catalán

Delegaciones: Madrid y Barcelona

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. ¿Qué incluye nuestra guía?
2. ¿Qué es el House Flipping y cómo funciona?
3. Inversión mínima necesaria
4. Posibilidad de financiación
5. Honorarios y estructura de pago
6. Rentabilidad esperada y plazos de ejecución
7. Ventajas de contratar nuestros servicios
8. Áreas geográficas de trabajo
9. Proceso de selección y compra de inmuebles
10. Gestión de la reforma
11. Proceso de venta o alquiler
12. Aspectos fiscales de la inversión en House Flipping
13. Requisitos legales para inversores
14. Riesgos asociados y cómo mitigarlos
15. Impacto del mercado inmobiliario en la rentabilidad
16. 10 Casos de éxito reales (rentabilidades del 9,2% al 22,7%)
17. Contactar y primeros pasos
18. Cláusula de exención de responsabilidad

1. ¿QUÉ INCLUYE NUESTRA GUÍA?

1.1. Alcance y promesa de valor

Esta guía ha sido redactada íntegramente por el equipo técnico de house-flipping.es, con apoyo de nuestros departamentos de inversión, arquitectura, fiscalidad y comercialización. No es un manual genérico ni una traducción de metodologías norteamericanas: cada cifra, cada porcentaje y cada plazo han sido adaptados a la realidad regulatoria, fiscal y de mercado del territorio español en 2026.

En particular, encontrarás:

- Un análisis actualizado del contexto macroeconómico español, con datos de precios, Euríbor, oferta y demanda.
- Los requisitos reales de capital para iniciar una operación en las ocho principales plazas nacionales.
- Las fórmulas de cálculo de rentabilidad que utilizamos internamente, explicadas paso a paso.
- Las opciones de financiación disponibles en 2026, incluyendo alternativas al canal bancario tradicional.
- Un desglose fiscal por comunidad autónoma, con tablas comparativas de ITP, IVA reducido y plusvalía municipal.
- El protocolo operativo que aplicamos en cada uno de nuestros proyectos.
- Diez casos de éxito reales (operaciones cerradas entre 2023 y 2025), con todos los números auditables.
- Un marco de gestión de riesgos, incluyendo el protocolo anti-ocupación actualizado a la legislación vigente en 2026.

1.2. A quién va dirigida

Este documento está pensado para:

- Inversores particulares con un capital disponible a partir de 60.000 €-80.000 € que buscan dar un salto cualitativo frente al alquiler tradicional o los productos financieros de bajo rendimiento.
- Propietarios de sociedades patrimoniales o S.L. que quieren incorporar la rotación de Profesionales extranjeros (principalmente del entorno anglosajón, francófono e italiano) interesados en el mercado español pero que necesitan un interlocutor local que les guíe por la normativa.
- Inversores experimentados que, aun habiendo realizado operaciones por cuenta propia, buscan externalizar el proceso para optimizar su tiempo.

1.3. Cómo utilizar esta guía

Puedes leerla en orden secuencial, pero cada capítulo está diseñado para ser consultado de forma independiente. Al final de la guía incluimos un bloque de casos prácticos (capítulo 16) que recomendamos analizar con detenimiento: los números son reales, las direcciones están ligeramente anonimizadas por confidencialidad, pero las métricas reflejan fielmente operaciones cerradas por nuestro equipo.

2. ¿QUÉ ES EL HOUSE FLIPPING Y CÓMO FUNCIONA?

2.1. Definición

El House Flipping es una estrategia de inversión inmobiliaria de corto plazo (habitualmente entre 5 y 10 meses desde la escritura de compra hasta la escritura de venta) que consiste en adquirir un inmueble residencial subvalorado, normalmente por su estado de conservación, su distribución ineficiente o su falta de actualización técnica, ejecutar sobre él una rehabilitación integral optimizada y comercializarlo a precio de mercado actualizado bajo el concepto “llave en mano”.

A diferencia del modelo patrimonial clásico (comprar para alquilar), el flipping no busca generar flujos recurrentes sino capturar el diferencial entre el precio de entrada deteriorado y el precio de salida rehabilitado, neto de todos los costes implicados.

2.2. La ecuación fundamental

La rentabilidad de cualquier operación se explica en una única fórmula:

BENEFICIO NETO = ARV – (PRECIO DE COMPRA + COSTES DE ADQUISICIÓN + COSTE DE REFORMA + COSTES FINANCIEROS + COSTES DE VENTA + IMPUESTOS)

Donde ARV (After Repair Value) es el valor estimado del inmueble ya reformado, fijado mediante análisis comparativo de mercado, tasación y contraste con operaciones recientes en el mismo entorno micro (portal, manzana, barrio).

En house-flipping.es aplicamos un doble filtro:

- Criterio 1 (mínimo técnico): el beneficio neto estimado debe ser igual o superior al 18% sobre la inversión total antes de impuestos.
- Criterio 2 (seguridad de capital): el precio de compra no debe superar el 72% del ARV menos el coste de reforma (lo que el mercado americano llama regla del 70%-75%, ajustada a la fiscalidad y costes notariales españoles).

Si un activo no cumple ambos criterios simultáneamente, no entra en cartera. Así de simple.

2.3. Diferencias respecto a otros modelos

- Buy-to-let (comprar para alquilar): genera cash flow recurrente pero no libera capital. El flipping rota capital más rápido pero no genera rentas.
- BRRRR (Buy, Rehab, Rent, Refinance, Repeat): modelo híbrido. Se ejecuta una

rehabilitación estilo flipping pero se mantiene el activo y se refinancia tras la reforma al nuevo valor de tasación, recuperando capital para nuevas operaciones sin perder el inmueble.

- Obra nueva / promoción: implica gestión urbanística, plazos de 18-36 meses, licencias más complejas y riesgos de absorción muy distintos.
- Value-add comercial: similar al flipping pero sobre locales, oficinas u otros usos terciarios.

El flipping residencial es, dentro de este abanico, el producto con ciclo de capital más corto, ticket más accesible y mayor profundidad de demanda, motivo por el cual se ha consolidado como puerta de entrada natural al sector.

2.4. El ciclo completo

El ciclo de una operación de flipping en España transcurre habitualmente por siete hitos:

1. Prospección y selección del activo (2-6 semanas).
2. Negociación, reserva y firma de contrato de arras (1-3 semanas).
3. Due diligence técnica, registral, urbanística y fiscal (2-4 semanas).
4. Escritura pública de compraventa (1 día; coordinación previa de 1-2 semanas).
5. Ejecución de la reforma integral (8-20 semanas según alcance).
6. Comercialización con home staging y marketing profesional (3-10 semanas).
7. Escritura de venta, liquidación fiscal y reparto de beneficios (2-4 semanas).

Un ciclo óptimo se completa entre 5 y 8 meses. Un ciclo deficiente (el que queremos evitar a toda costa) puede estirarse a 12-18 meses y comerse buena parte del margen por costes financieros y de oportunidad.

2.5. Perfil del comprador final español en 2026

Entender al comprador final es crítico, porque determina las decisiones de diseño de la reforma:

- Pareja joven-media (30-42 años) con doble ingreso, primera o segunda vivienda, financiación hipotecaria al 70-80% del precio. Es el perfil dominante en las zonas donde operamos.
- Familia con hijos que busca subir de nivel desde un inmueble más pequeño.
- Inversor patrimonialista tradicional (55-70 años) que compra para alquiler residencial estable.
- Comprador internacional (principalmente francés, alemán, holandés, norteamericano y latinoamericano) en plazas como Málaga, Alicante y Barcelona.

Cada perfil dicta acabados, distribuciones y nivel de premium. En la práctica, nuestra paleta de reforma estándar está calibrada para agradar al perfil 1 y 2, que representa más del 70% del mercado objetivo en Madrid, Barcelona, Valencia y Zaragoza.

house-flipping.es

3. INVERSIÓN MÍNIMA NECESARIA

3.1. Cifra de referencia

En condiciones de mercado de 2026, y considerando las ocho principales plazas donde operamos, la inversión mínima recomendada para abordar una operación de flipping con garantías profesionales se sitúa en torno a los 150.000 € si se recurre a financiación bancaria estándar, y en torno a los 60.000 €-80.000 € si se opta por fórmulas de coinversión o crowdfunding.

Ese umbral no es caprichoso: responde al capital necesario para cubrir la entrada del inmueble (20-35% del precio), los gastos de compra (ITP, notario, registro, gestoría), el coste completo de la reforma, los costes financieros del periodo y un colchón de imprevistos del 10-15%.

3.2. Desglose ciudad por ciudad (orientativo, primer trimestre 2026)

MADRID (distritos Carabanchel, Usera, Vallecas, Tetuán, Ciudad Lineal)

- Precio de compra típico: 180.000 - 260.000 €
- Reforma integral media: 38.000 - 65.000 €
- Gastos de compra-venta: 14.000 - 22.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 78.000 - 115.000 €
- Inversión mínima a capital 100% propio: 235.000 - 350.000 €

BARCELONA (distritos Sant Martí, Sant Andreu, Horta-Guinardó, Nou Barris, Sants)

- Precio de compra típico: 210.000 - 310.000 €
- Reforma integral media: 42.000 - 75.000 €
- Gastos de compra-venta: 22.000 - 33.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 85.000 - 125.000 €
- Inversión mínima a capital 100% propio: 275.000 - 420.000 €

VALENCIA (Patraix, Benimaclet, Quatre Carreres, Camins al Grau)

- Precio de compra típico: 120.000 - 190.000 €
- Reforma integral media: 32.000 - 55.000 €
- Gastos de compra-venta: 13.000 - 20.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 60.000 - 90.000 €
- Inversión mínima a capital 100% propio: 165.000 - 265.000 €

MÁLAGA (Huelin, Teatinos, Carretera de Cádiz, El Palo)

- Precio de compra típico: 165.000 - 280.000 €
- Reforma integral media: 36.000 - 68.000 €
- Gastos de compra-venta: 15.000 - 26.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 72.000 - 115.000 €

- Inversión mínima a capital 100% propio: 215.000 - 375.000 €

SEVILLA (Macarena, Triana, Nervión, Cerro-Amate)

- Precio de compra típico: 110.000 - 170.000 €
- Reforma integral media: 30.000 - 52.000 €
- Gastos de compra-venta: 12.000 - 19.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 55.000 - 80.000 €
- Inversión mínima a capital 100% propio: 150.000 - 240.000 €

BILBAO (Bilbao La Vieja, San Francisco, Rekalde, Santutxu)

- Precio de compra típico: 130.000 - 195.000 €
- Reforma integral media: 35.000 - 58.000 €
- Gastos de compra-venta: 11.000 - 17.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 62.000 - 90.000 €
- Inversión mínima a capital 100% propio: 175.000 - 270.000 €

ZARAGOZA (Centro, Delicias, Las Fuentes, San José)

- Precio de compra típico: 95.000 - 160.000 €
- Reforma integral media: 28.000 - 48.000 €
- Gastos de compra-venta: 10.000 - 16.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 48.000 - 75.000 €
- Inversión mínima a capital 100% propio: 135.000 - 225.000 €

ALICANTE (Playa de San Juan, Albufereta, Carolinas, Pla del Bon Repòs)

- Precio de compra típico: 125.000 - 220.000 €
- Reforma integral media: 32.000 - 58.000 €
- Gastos de compra-venta: 13.000 - 22.000 €
- Inversión mínima con 30% capital propio: 60.000 - 95.000 €
- Inversión mínima a capital 100% propio: 170.000 - 300.000 €

3.3. Ejemplo práctico con 150.000 € de capital propio

Supongamos un inversor que dispone de 150.000 € de capital propio y quiere operar en Valencia, barrio de Patraix.

- Precio de compra: 155.000 €
- Entrada del 30% + gastos de compra: 46.500 € + 17.500 € = 64.000 €
- Coste de reforma integral ($68 \text{ m}^2 \times 720 \text{ €/m}^2$): 48.960 €
- Costes financieros estimados (6 meses, hipoteca al 70% LTV): 4.200 €
- Home staging y marketing: 2.300 €
- Colchón de imprevistos (10% sobre reforma): 4.900 €
- Necesidad total de capital propio: 124.360 €
- Margen sobre los 150.000 €: 25.640 € (buen colchón adicional de seguridad)

ARV estimado tras reforma: 242.000 €

Beneficio bruto esperado: 25.880 € sobre 124.360 € invertidos = 20,8% ROI bruto en aproximadamente 7 meses.

3.4. Fondo de reserva

Una regla inviolable: nunca inviertas el 100% del capital disponible en una única operación. Recomendamos mantener, como mínimo, un 10%-15% del capital total líquido fuera de la operación para afrontar imprevistos (retrasos en obra, desviaciones fiscales, recambios estructurales, periodos de comercialización más largos de lo previsto). Es la diferencia entre tener que malvender para cerrar la operación y poder esperar al comprador correcto.

4. POSIBILIDAD DE FINANCIACIÓN

4.1. Hipoteca tradicional para inversión

La vía más habitual. En 2026, las condiciones medias que estamos consiguiendo con la banca tradicional para operaciones de flipping son:

- LTV (Loan-to-Value): 65%-75% del valor de compra o tasación (el menor).
- Plazo: hasta 25-30 años (aunque pensamos cancelar antes).
- Tipo variable: Euríbor + 0,85% a 1,35%, con Euríbor estabilizado en torno al 2,30%-2,55%.
- Tipo fijo: entre 3,10% y 3,90% a 20-25 años.
- Tipo mixto: opción popular en 2026 (fijo 5 años 2,85%-3,25% + variable).
- Vinculaciones: cuenta nómina o ingresos, seguro de hogar, en ocasiones seguro de vida.
- Comisión de apertura: 0% a 1%.
- Comisión de amortización anticipada: 0,15%-0,25% (clave para flipping, porque vamos a cancelar en pocos meses).

Importante: la banca tradicional es reacia a financiar operaciones declaradas expresamente como flipping. Por eso nosotros presentamos la operación como adquisición de primera o segunda residencia (según perfil) y cancelamos tras la venta. Es totalmente legal, pero requiere una presentación adecuada.

4.2. Préstamos puente (bridging loans)

Son préstamos de capital privado a corto plazo (6 a 24 meses), pensados específicamente para operaciones en las que se necesita velocidad y el banco tradicional no llega. Características típicas en España en 2026:

- LTV: hasta 65%-70%.
- Plazo: 6 a 18 meses.
- Tipo de interés: 8%-12% anual.
- Comisiones de apertura: 1,5%-3%.
- Garantía: hipoteca sobre el inmueble adquirido.

El préstamo puente es caro pero potente: permite cerrar operaciones en una semana, algo imposible con la banca tradicional. Lo utilizamos sobre todo en subastas, adjudicaciones o cuando hay urgencia vendedora por parte del titular (herencias aceleradas, divorcios, ejecuciones preferentes).

4.3. Equity release sobre patrimonio existente

Si el inversor ya dispone de inmuebles libres de cargas (o con cargas reducidas), puede refinanciarlos para extraer capital y destinarlo a nuevas operaciones. En 2026, los bancos permiten habitualmente alcanzar un LTV combinado del 70%-80% sobre el valor de tasación.

Ventaja: liquidez barata.

Desventaja: aumenta el apalancamiento global, por lo que requiere gestión cuidadosa del riesgo.

4.4. Crowdfunding inmobiliario

Plataformas reguladas por la CNMV permiten agregar inversores minoristas en una operación concreta. Modalidades:

- Crowdfunding de deuda: el inversor presta dinero y cobra intereses.
- Crowdfunding de equity: el inversor participa en el capital del proyecto y comparte beneficios o pérdidas.

Tickets de entrada desde 500 €-2.000 €. Es una vía ideal para diversificar o para entrar en el sector sin capital mínimo elevado, con rentabilidades anualizadas medias del 7%-12% en proyectos senior.

4.5. Coinversión con house-flipping.es y clubes privados

Para inversores que aportan capital pero no quieren gestión, existe la figura de la coinversión: se constituye una S.L. ad hoc por operación, con participaciones proporcionales a la aportación. Nuestro equipo aporta gestión, prospección y ejecución; el inversor aporta capital y firma en escritura. Los beneficios se reparten según acuerdo inicial, habitualmente 60% inversor / 40% gestor o similar, con un suelo mínimo garantizado al inversor.

4.6. Capital privado institucional

Para operaciones mayores (residencial de lujo, rehabilitación de edificios completos, cambio de uso terciario a residencial), trabajamos con family offices y fondos especializados con tickets desde 1.500.000 €.

4.7. Estructuras híbridas

En la práctica, muchas de nuestras operaciones combinan dos o más fuentes: por ejemplo, un 70% hipoteca bancaria + 20% capital propio + 10% préstamo familiar subordinado. Estructurar correctamente la financiación es, por sí solo, una palanca capaz de aumentar la rentabilidad sobre el capital propio entre 4 y 8 puntos porcentuales.

5. HONORARIOS Y ESTRUCTURA DE PAGO

5.1. Modelo de honorarios

Nuestros honorarios por el servicio integral “llave en mano” (gestión completa desde la prospección hasta la firma de la escritura de venta) son de 5.900 € + IVA por operación.

Esta cifra incluye:

- Prospección y filtrado de al menos 30 inmuebles compatibles.
- Visitas técnicas con nuestro arquitecto o aparejador a los 3-5 finalistas.
- Análisis financiero, fiscal y registral de la opción ganadora.
- Negociación con la parte vendedora.
- Coordinación del contrato de arras y escritura de compra.
- Dirección de obra y coordinación del contratista.
- Gestión del home staging y la sesión fotográfica profesional.
- Publicación en portales y en nuestra red privada de compradores.
- Filtrado de compradores y gestión de ofertas.
- Coordinación del contrato de arras y escritura de venta.

5.2. Estructura de pago

Dividimos el honorario en dos tramos, lo que proporciona tranquilidad al inversor y alinea incentivos:

- Primer pago (50%): 2.950 € + IVA a la firma del contrato de asesoría.
- Segundo pago (50%): 2.950 € + IVA al finalizar la reforma, antes de iniciar la comercialización del activo.

Esta estructura significa que la mitad de nuestros honorarios depende de haber ejecutado correctamente la obra. Nosotros también asumimos parte del riesgo.

5.3. ¿Qué NO incluyen estos honorarios?

- Coste de la reforma (se paga directamente al contratista contra certificaciones).
- Impuestos de compra-venta (ITP, plusvalía, notaría, registro).
- Costes financieros (intereses, comisiones bancarias).
- Seguros y suministros durante la obra.
- Honorarios de técnico firmante del proyecto (arquitecto o aparejador si se requieren licencias mayores).

Todos estos conceptos se facturan cada uno por el proveedor correspondiente. Nuestro papel es auditar, negociar precios y asegurar que ningún importe se dispare.

5.4. Honorarios de éxito opcionales

Para inversores que prefieren reducir la cuota fija y compartir upside, ofrecemos un esquema alternativo:

- Cuota fija reducida: 2.900 € + IVA.
- Honorario de éxito: 10% del beneficio neto por encima de un umbral del 12% de rentabilidad.

Es una modalidad que eligen alrededor del 25% de nuestros clientes, especialmente los que operan con mayor frecuencia (tres o más operaciones al año).

6. RENTABILIDAD ESPERADA Y PLAZOS DE EJECUCIÓN

6.1. Horquillas realistas de rentabilidad

En 2026, las operaciones profesionales de flipping en España entregan rentabilidades netas (sobre capital total invertido, antes de impuestos personales del inversor) comprendidas entre el 9% y el 23%, con una media ponderada en nuestra cartera del 16,2% en los últimos 24 meses.

Interpretación práctica:

- Operaciones por debajo del 9% no se abordan: el riesgo-rentabilidad no compensa frente a alternativas más líquidas.
- Franja 9%-14%: operaciones de bajo riesgo, barrios consolidados, reformas estándar. Perfil conservador.
- Franja 14%-18%: operaciones equilibradas, mercados con dinámica positiva, reformas integrales. Núcleo de nuestra cartera.
- Franja 18%-23%: operaciones de alta convicción, compra especialmente competitiva, reformas que añaden metros o cambian tipología. Requieren experiencia.
- Por encima del 23%: operaciones excepcionales (herencias desatendidas, subastas, cambios de uso). Existen pero son escasas y selectivas.

6.2. ROI bruto vs. ROI neto vs. TIR anualizada

Tres métricas distintas que no deben confundirse:

- ROI bruto: beneficio antes de costes financieros e impuestos / inversión total.
- ROI neto: beneficio después de costes financieros e impuestos / inversión total.
- TIR anualizada: tasa de retorno anualizada, que permite comparar operaciones de distinta duración.

Ejemplo real: operación de 6 meses con ROI neto del 15%. La TIR anualizada equivalente es del 32,3%. Por eso el flipping, pese a rentabilidades absolutas aparentemente modestas, compite muy favorablemente frente a productos financieros tradicionales cuando se expresa en términos anualizados.

6.3. Cronograma estándar

Un proyecto promedio en house-flipping.es sigue este calendario:

- Semanas 1-4: prospección.
- Semanas 5-8: due diligence, negociación, arras.

- Semanas 9-12: escritura de compra y cierre financiero.
- Semanas 13-28: ejecución de obra (16 semanas en reforma integral estándar).
- Semanas 29-32: home staging, fotografía y preparación comercial.
- Semanas 33-40: comercialización activa.
- Semanas 41-42: firma de escritura de venta y cierre.

Tiempo total: entre 28 y 42 semanas según complejidad. La mayoría de nuestras operaciones cierra entre los 6 y 8 meses.

6.4. Sensibilidad de la rentabilidad al plazo

Cada mes adicional en la operación reduce la rentabilidad anualizada entre 1,5 y 2,5 puntos porcentuales, dependiendo del apalancamiento. Por eso en house-flipping.es somos obsesivos con el control de plazos: un retraso de dos meses en la obra puede transformar una operación excelente en una operación mediocre.

7. VENTAJAS DE CONTRATAR NUESTROS SERVICIOS

7.1. Siete razones para externalizar

1. Acceso a cartera privada. Más del 60% de las operaciones que cerramos no llegan a los portales abiertos. Las obtenemos a través de nuestra red de API colaboradores, gestores de herencias, abogados especialistas y contactos directos con propietarios.
2. Presupuesto cerrado garantizado. Trabajamos con contratistas homologados con los que firmamos presupuesto cerrado antes de iniciar la obra. El riesgo de sobre coste queda acotado en un 3%-5% máximo, frente al 20%-40% habitual en proyectos sin control profesional.
3. Plazo comprometido con penalización. Nuestros contratos con contratistas incluyen cláusula de penalización por retraso, lo que alinea los incentivos del contratista con los del inversor.
4. Diseño calibrado al perfil comprador. Nuestro estudio de diseño interior tiene una paleta de acabados optimizada para maximizar la velocidad de venta. No reformamos según el gusto del inversor, reformamos según el gusto del comprador final estadísticamente más probable.
5. Equipo fiscal integrado. Antes de escriturar cada operación, nuestro fiscal revisa la estructura óptima (persona física, S.L., holding) y nos anticipa la factura fiscal de salida.
6. Tecnología PropTech propia. Nuestro equipo de análisis utiliza herramientas de big data para microzonificar precios por calle, portal y altura, con una precisión superior a la de los comparadores públicos.
7. Red de compradores cualificados. Mantenemos una base de datos de más de 4.200 compradores registrados (particulares e inversores) que reciben alertas de nuestras operaciones antes de la publicación abierta. Esto reduce el tiempo medio de venta en un 40%-60% respecto al mercado general.

7.2. Qué no somos

Queremos ser transparentes: no somos asesores financieros ni asesores fiscales colegiados, y no somos intermediarios financieros. Cuando la operación lo requiere, trabajamos con despachos y consultorías externas de primer nivel, pero esas funciones no las ejercemos directamente. Tampoco somos agencia inmobiliaria tradicional: no captamos inmuebles para terceros, sólo para operaciones que gestionamos de principio a fin.

8. ÁREAS GEOGRÁFICAS DE TRABAJO

8.1. Mapa general

Operamos directamente con delegación propia en Madrid y Barcelona, y ejecutamos operaciones en Valencia, Málaga, Sevilla, Bilbao, Zaragoza y Alicante a través de equipos locales homologados y supervisados por nuestros coordinadores de zona.

8.2. Madrid

La plaza más líquida y profunda del país. Operamos preferentemente en:

- Carabanchel (Pan Bendito, Opañel, San Isidro). Precio medio por m² en torno a 3.250 €, con crecimiento interanual superior al 15%. Es hoy el epicentro del flipping madrileño por la combinación de precio de entrada razonable y fuerte demanda reformada.
- Usera (Orcasitas, Almendrales, Zofío). Precio medio cercano a 2.900 €/m². Mercado con gran volumen de compradores primo-acceso.
- Puente de Vallecas (Entrevías, Palomeras). Precio medio 3.050 €/m². Una transformación urbana acelerada.
- Tetuán (Bellas Vistas, Cuatro Caminos, Berruguete). Precio medio 4.100 €/m². Flipping selectivo, tickets más altos y menor volumen pero márgenes sólidos.
- Ciudad Lineal (Quintana, Ventas). Precio medio 3.900 €/m². Operaciones estables, comprador familiar.
- Latina (Lucero, Aluche). Precio medio 3.200 €/m². Operaciones pequeñas con rotación rápida.

8.3. Barcelona

Mercado más tensionado por regulación y escasez. Operamos en:

- Sant Martí (Poblenou, El Clot, La Verneda). 4.150 €/m² medio. El mayor foco de transformación urbana de la ciudad.
- Sant Andreu (Navas, La Sagrera, Bon Pastor). 3.700 €/m². Excelente combinación precio-demanda.
- Horta-Guinardó (El Carmel, Guinardó). 3.400 €/m². Alta demanda familiar.
- Nou Barris (Vilapicina, Porta, Trinitat Nova). 2.950 €/m². Operaciones de rotación rápida.
- Sants-Montjuïc (Sants, Hostafrancs). 4.050 €/m². Comprador joven urbano.
- Eixample (selectivamente). 5.600 €/m². Sólo con tickets altos y rehabilitaciones tipológicas con techos altos, molduras y suelos hidráulicos.

8.4. Valencia

La plaza con mejor relación rentabilidad-precio de entrada del país en 2026:

- Patraix. 2.600 €/m². Demanda en expansión.
- Benimaclet. 2.850 €/m². Zona universitaria y joven.
- Quatre Carreres. 2.450 €/m². Operaciones familiares.
- Camins al Grau. 2.700 €/m². Proximidad al mar.
- Jesús. 2.350 €/m². Entrada baja y buen recorrido.

8.5. Málaga

La plaza con mayor revalorización sostenida de España desde 2019:

- Huelin. 3.700 €/m². Zona en transformación.
- Teatinos. 3.850 €/m². Expansión universitaria y hospitalaria.
- Carretera de Cádiz. 3.100 €/m². Operaciones equilibradas.
- El Palo. 3.400 €/m². Costera, demanda estable y turística.

8.6. Sevilla

Mercado estable con márgenes ajustados pero rotaciones rápidas:

- Macarena. 1.950 €/m². Mejor entrada de la ciudad.
- Triana. 2.700 €/m². Demanda sólida.
- Nervión. 2.800 €/m². Comprador familiar consolidado.
- Cerro-Amate. 1.600 €/m². Operaciones pequeñas con rotación.

8.7. Bilbao

- San Francisco / Bilbao La Vieja. 2.400 €/m². Mercado en plena rehabilitación institucional.
- Rekalde. 2.650 €/m². Comprador primo-acceso.
- Santutxu. 3.100 €/m². Demanda familiar.

8.8. Zaragoza

- Centro. 2.200 €/m². Operaciones selectivas.
- Delicias. 1.700 €/m². Mejor entrada de las grandes capitales.
- Las Fuentes. 1.650 €/m². Operaciones rápidas con comprador local.
- San José. 1.950 €/m². Demanda estable.

8.9. Alicante

- Playa de San Juan. 3.200 €/m². Comprador internacional y segunda residencia.
- Albufereta. 2.900 €/m². Demanda turística y residencial mixta.
- Carolinas. 1.900 €/m². Rotación rápida con comprador local.
- Pla del Bon Repòs. 2.050 €/m². Operaciones pequeñas de alta rotación.

9. PROCESO DE SELECCIÓN Y COMPRA DE INMUEBLES

9.1. Fuentes de prospección

Nuestra cartera activa de oportunidades, en cualquier momento, supera las 60 unidades distribuidas por las ocho ciudades donde operamos. Estas oportunidades proceden de:

- Portales inmobiliarios (Idealista, Fotocasa, Habitaclia, Pisos.com) con filtros propietarios y scraping diario.
- API colaboradoras (las que comparten cartera con nosotros bajo acuerdo de confidencialidad).
- Gestores de herencias y despachos especialistas en divorcios.
- Abogados mercantiles que detectan operaciones distressed.
- Inversores que quieren rotar activos propios.
- Subastas judiciales y notariales.
- Bancos y fondos con activos adjudicados.
- Referidos directos (vecinos, porteros, administradores de fincas).

9.2. Criterios de selección (scorecard interno)

Cada inmueble candidato es puntuado sobre 100 según nueve variables:

1. Precio de entrada vs. ARV estimado (30 puntos).
2. Coste de reforma estimado (15 puntos).
3. Liquidez del barrio (10 puntos).
4. Calidad constructiva de base (10 puntos).
5. Estado registral y urbanístico (10 puntos).
6. Orientación, altura y luz natural (8 puntos).
7. Potencial tipológico (distribución, metros, terraza) (7 puntos).
8. Comunidad de propietarios (cargas, derramas pendientes) (5 puntos).
9. Tiempo de venta estimado post-reforma (5 puntos).

Sólo los inmuebles con puntuación superior a 72 sobre 100 pasan a visita técnica. De cada 30 candidatos filtrados, típicamente 4-6 superan el scorecard y 1-2 acaban cerrándose.

9.3. Due diligence técnica

Antes de firmar arras, nuestro equipo técnico realiza:

- Inspección visual estructural (forjados, muros, fisuras, humedades).
- Verificación de instalaciones (fontanería, electricidad, gas, saneamiento).
- Análisis de distribución y potencial de redistribución.

- Evaluación de licencia necesaria (obra menor, mayor, cambio de uso).
- Medición certificada (el error medio entre metros escriturados y reales en inmuebles antiguos supera el 6%).

9.4. Due diligence jurídica y registral

Paralelamente, verificamos:

- Nota simple registral actualizada.
- Cargas (hipotecas, embargos, afecciones fiscales).
- Certificado de la comunidad de propietarios (cuotas, derramas, acuerdos pendientes).
- Impuestos al día (IBI, basuras).
- Cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación.
- Certificado energético.
- Titularidad y capacidad de los vendedores.
- En el caso de herencias: testamento, declaración de herederos, liquidación de ISD.
- En el caso de divorcios: sentencia, convenio regulador, liquidación de gananciales.

9.5. Negociación

Nuestra mediana de descuento sobre el precio inicial publicado es del 9,4% en los últimos 24 meses, llegando puntualmente al 18%-22% en operaciones distressed. Es una variable clave: cada 1% de descuento adicional son aproximadamente 0,6-0,9 puntos de ROI.

9.6. Contrato de arras y firma

Una vez acordado el precio, firmamos contrato de arras penitenciales (art. 1454 CC) por el 5%-10% del precio total, con un plazo de escritura habitualmente de 30-60 días. Ese plazo se aprovecha para cerrar la financiación, completar la verificación final y coordinar la entrada inmediata en obra.

10. GESTIÓN DE LA REFORMA

10.1. Niveles de intervención

Distinguimos tres niveles de reforma según la estrategia de la operación:

- REFORMA BÁSICA / ACONDICIONAMIENTO (350-500 €/m²): pintura, suelos, cocina y baño estándar, sustitución de carpintería interior. Adecuada para inmuebles en buen estado estructural donde sólo es necesario actualizar la imagen.
- REFORMA INTEGRAL MEDIA (600-850 €/m²): sustitución completa de instalaciones eléctricas y de fontanería, renovación total de cocina y baños, carpintería exterior con rotura de puente térmico, posible redistribución interior, nuevos solados. Es el estándar de nuestras operaciones, el que maximiza la relación coste/diferencial de venta.
- REFORMA PREMIUM / ALTA GAMA (900-1.500 €/m²): incorpora climatización integral (aerotermia, suelo radiante), domótica, mobiliario a medida, acabados nobles (microcemento, piedras naturales, maderas macizas). Se reserva para zonas premium donde el comprador final paga por estos elementos.

10.2. Proyecto y licencias

Según el alcance, la reforma requerirá:

- Declaración responsable de obra menor: suficiente para reformas que no modifican estructura ni distribución.
- Licencia de obra menor: cuando hay redistribución no estructural.
- Licencia de obra mayor: cuando se modifican elementos estructurales, se amplían superficies o hay cambio de uso.
- Licencia de cambio de uso: cuando transformamos un local comercial en vivienda (operación que analizamos al detalle en el capítulo 16, caso 6).

Una gestión mal planteada de licencias puede paralizar una obra durante meses. En house-flipping.es trabajamos con un gestor técnico especializado en cada ciudad que nos permite anticipar plazos con precisión.

10.3. Selección del contratista

Disponemos de un panel de 23 contratistas homologados en las ocho plazas donde operamos, con los que aplicamos un protocolo estricto:

- Pedimos siempre tres ofertas sobre un proyecto cerrado.
- Exigimos seguro de responsabilidad civil y certificados de Seguridad Social al día.
- Firmamos contrato con hitos de pago contra certificación.

- Retenemos entre el 5% y el 10% del importe como garantía hasta la recepción final.
- Auditamos cada semana avance, calidad y uso de materiales.

10.4. Presupuesto cerrado

Nuestro modelo de relación con el contratista se basa en presupuesto cerrado con precios unitarios auditables. Esto significa:

El precio total se fija antes del inicio de obra y no cambia salvo por obras complementarias explícitamente aprobadas por escrito.

Si el contratista encuentra sobrecostos no imputables a una modificación nuestra, los asume él.

Si aparece una partida nueva (por ejemplo, detección de viga con aluminosis), se negocia por separado con precio de mercado contrastado.

10.5. Control de obra semanal

Cada semana hacemos visita de obra con informe fotográfico, control de avance y verificación de calidad. Los avances se suben a una plataforma digital a la que el inversor tiene acceso permanente. Transparencia total.

10.6. Gestión de imprevistos

Pese a todo, el 35%-40% de las operaciones presentan imprevistos que requieren decisiones rápidas: humedades ocultas, bajantes en mal estado, vigas dañadas, instalaciones ilegales previas. Para cada tipología tenemos protocolos predefinidos de respuesta, presupuestados con horquillas conocidas, lo que nos permite decidir en 48-72 horas sin parar la obra.

10.7. Entrega y certificados

La obra termina con entrega formal que incluye:

- Certificado final de obra si procede.
- Boletines de instalaciones (eléctrica y fontanería).
- Nuevo certificado energético (la obra suele mejorar dos o tres letras la calificación).
- Actualización de la cédula de habitabilidad si es necesario.
- Libro del edificio actualizado cuando proceda.
- Documentación fotográfica completa del antes, durante y después.

11. PROCESO DE VENTA O ALQUILER

11.1. Home staging físico y virtual

Un inmueble reformado puede verse “frío” si se fotografía vacío. El home staging, físico (amueblado con piezas en renting) o virtual (mobiliario renderizado sobre fotografía de vacío), acelera la venta entre 4 y 7 veces y reduce el regateo del precio final entre 1,5 y 3 puntos porcentuales.

Nuestra recomendación estándar:

- Inmuebles de menos de 60 m² o de perfil primo-acceso: home staging virtual.
- Inmuebles de entre 60 m² y 100 m²: staging virtual con opción de renting puntual en visitas relevantes.
- Inmuebles premium (+100 m² o tickets superiores a 450.000 €): home staging físico completo.

11.2. Fotografía profesional

Un mínimo de 20-25 fotografías en horario de luz natural óptima, plano cenital con dron si la orientación lo justifica, vídeo vertical para redes sociales, y visita virtual 360°. Es el paquete mínimo. Invertir 500-900 € en este paquete puede suponer 8.000-15.000 € de aceleración en la venta.

11.3. Estrategia de precio

Publicamos siempre ligeramente por encima del valor objetivo, con un margen de negociación del 3%-5%. Una publicación demasiado ajustada limita el espacio de negociación y puede bloquear visitas; una publicación demasiado alta ralentiza la captación. Nuestro departamento de analítica calibra el precio inicial con datos de operaciones comparables cerradas en las últimas 8 semanas.

11.4. Canales de comercialización

- Nuestra red privada de compradores (4.200 suscriptores activos): alerta el día 0.
- Portales verticales (Idealista, Fotocasa, Habitaclic, Pisos.com) con destacados pagados: día 3.
- API colaboradoras: día 7 si no hay actividad suficiente.
- Redes sociales y marketing de pago: semana 2 si la demanda interna no ha generado ofertas.
- Buzoneo selectivo en el barrio: semana 3-4.

11.5. Filtrado de visitas

Toda visita requiere justificación previa de solvencia (capacidad financiera demostrada o pre-aprobación hipotecaria). Esto evita el 60% del ruido de visitas curiosas que no van a convertir.

11.6. Gestión de ofertas

Trabajamos con sistema de ofertas por escrito y respuesta en 48 horas. Si hay múltiples interesados, gestionamos mini-subasta informal. Nunca jugamos dos ofertas simultáneas sin transparencia: es la manera más rápida de perder ambas.

11.7. Firma y post-venta

Tras el acuerdo, arras por el 10% y escritura en 30-45 días. La post-venta incluye acompañamiento al comprador durante los tres primeros meses para cualquier detalle de garantía.

11.8. Alternativa BRRRR (alquiler)

Si el mercado se enfría y la venta se demora, siempre tenemos el plan B: alquiler residencial estándar durante 12-36 meses, refinanciando el inmueble al nuevo valor de tasación para recuperar buena parte del capital. Es una válvula de seguridad que estabiliza el modelo.

12. ASPECTOS FISCALES DE LA INVERSIÓN EN HOUSE FLIPPING

12.1. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) en la compra

Tipos vigentes en 2026 para vivienda de segunda mano (tipo general):

- Andalucía: 7%
- Aragón: 8% (hasta 400.000 € tipo reducido aplicable en ciertos casos)
- Asturias: 8%
- Baleares: 8%-11,5% por tramos
- Canarias: 6,5%
- Cantabria: 9%
- Castilla-La Mancha: 9%
- Castilla y León: 8%
- Cataluña: 10%-11% (por tramos: 10% hasta 1 millón €, 11% por encima)
- Ceuta: 6%
- Comunidad Valenciana: 10%
- Extremadura: 8%-11%
- Galicia: 9%
- La Rioja: 7%
- Madrid: 6%
- Melilla: 6%
- Murcia: 8%
- Navarra: 6%
- País Vasco: 4%-7%, según territorio histórico

Es el impuesto más relevante en una operación de flipping y explica, por sí solo, que Madrid y País Vasco sean zonas relativamente más eficientes que Cataluña o Valencia.

12.2. IVA reducido del 10% en rehabilitación

La Ley del IVA permite aplicar el tipo reducido del 10% (en lugar del 21%) cuando concurren todas estas condiciones:

- Se trata de una rehabilitación sobre edificaciones destinadas a vivienda.
- El valor de los materiales aportados por el contratista no supera el 40% de la base imponible total (es decir, la mano de obra representa al menos el 60%).
- La obra es un contrato de ejecución de obra.

El ahorro fiscal es significativo. Sobre una reforma de 50.000 €, la diferencia entre 21% y 10% son 5.500 €, que se traducen directamente en margen para el inversor.

12.3. Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD)

Aplicable a la constitución de hipoteca, con tipos que varían entre el 0,5% y el 1,5% según comunidad autónoma. Desde 2018, el AJD lo paga el banco, por lo que no recae sobre el inversor.

12.4. Plusvalía municipal (IIVTNU)

Impuesto municipal que grava el incremento del valor de los terrenos urbanos desde la anterior transmisión. Tras la reforma de 2021 (RDL 26/2021), existen dos métodos de cálculo y el contribuyente puede optar por el más favorable. En operaciones de flipping, con plusvalías reales elevadas pero en periodos cortos, la plusvalía municipal puede suponer entre el 1% y el 3% del precio de venta. Paga el vendedor, por lo que recae sobre el inversor en el momento de la venta.

12.5. Tributación del beneficio: persona física vs. sociedad

PERSONA FÍSICA

Si el inversor es persona física y la operación se considera ganancia patrimonial (venta de un único inmueble, sin carácter empresarial), tributa en la base del ahorro del IRPF:

- Hasta 6.000 €: 19%
- 6.000-50.000 €: 21%
- 50.000-200.000 €: 23%
- 200.000-300.000 €: 27%
- Más de 300.000 €: 30%

Si la operación se considera actividad económica (por frecuencia, volumen, medios personales y materiales dedicados), se tributa en base general, con tipos marginales que pueden superar el 47%.

SOCIEDAD LIMITADA

Si el inversor opera a través de S.L., el beneficio tributa por Impuesto sobre Sociedades:

- Tipo general: 25%
- Tipo reducido para entidades de nueva creación (primeros dos ejercicios con beneficio): 15%

Además, el reparto de dividendos a los socios tributan posteriormente en la base del ahorro del IRPF del socio, con los mismos tramos que la ganancia patrimonial.

12.6. ¿Persona física o sociedad?

Regla orientativa:

- Una única operación, perfil ocasional: persona física suele ser más eficiente.
- Dos o más operaciones al año, o intención de escalar: sociedad limitada, especialmente si se reinvierten beneficios.
- Cartera mixta (flipping + alquiler): estructura holding con S.L. operativa y S.L. patrimonial.

Nuestro equipo fiscal diseña la estructura óptima en la fase previa a la primera operación, porque un mal diseño inicial puede costar decenas de miles de euros a lo largo del tiempo.

12.7. Cuadro fiscal comparativo (ejemplo operación de 50.000 € de beneficio)

ESCENARIO A - Persona física, ganancia patrimonial, residente Madrid:

- IRPF sobre ganancia: aproximadamente 10.320 €.
- Beneficio neto: 39.680 €.

ESCENARIO B - S.L., tipo general:

- IS (25%): 12.500 €.
- Beneficio retenido en S.L.: 37.500 €.
- Si se reparte como dividendo: IRPF adicional aprox. 7.875 €. Neto final al socio: 29.625 €.
- Si se reinvierte en nueva operación: beneficio neto disponible 37.500 €.

ESCENARIO C - S.L. de nueva creación, tipo reducido 15%, primeros 2 años:

- IS (15%): 7.500 €.
- Beneficio retenido en S.L.: 42.500 €.

La estructura ideal depende del plan a medio plazo del inversor, no solo de una operación aislada.

13. REQUISITOS LEGALES PARA INVERSORES

13.1. Requisitos mínimos para invertir

Para un inversor residente fiscal en España:

- DNI o NIE en vigor.
- Número de Identificación Fiscal (NIF).
- Capacidad legal plena.
- Si se actúa a través de sociedad: CIF, escritura de constitución, certificación registral y nombramiento de representante.
- Si se recurre a financiación bancaria: últimas dos declaraciones de la Renta, nóminas o rendimientos, vida laboral, documentación de patrimonio.

Para inversores no residentes:

- NIE (obligatorio).
- Apertura de cuenta bancaria española.
- En algunos casos, poder notarial a favor del gestor o representante fiscal en España.
- Documentación de origen de fondos (declaración y, si aplica, certificado bancario de origen).

13.2. Prevención del blanqueo de capitales (Ley 10/2010)

Toda operación inmobiliaria superior a 10.000 € queda sujeta a obligaciones de identificación y diligencia debida. El notario, la inmobiliaria y los asesores están obligados a solicitar y archivar:

- Documentación identificativa del comprador.
- Justificación del origen de los fondos (nóminas, venta de activos previos, herencia, préstamo).
- En caso de transferencias desde el extranjero, certificación bancaria y trazabilidad documental.

Operaciones en efectivo: límite legal de 1.000 € por operación entre empresario y particular (10.000 € cuando ninguna de las partes actúa en ejercicio de actividad económica, reducido a 1.000 € si el pagador es no residente empresario profesional). El incumplimiento es sancionable con hasta el 25% del importe.

13.3. Licencias y habilitaciones

La actividad de flipping, por sí sola, no requiere licencia específica ni registro sectorial en

España. Sin embargo, si se ejerce como actividad empresarial:

- Alta en el censo de empresarios (modelo 036 o 037).
- Alta en el epígrafe del IAE correspondiente (833.1 “Promoción de Terrenos” o 833.2 “Promoción de Edificaciones” si hay actividad habitual).
- Alta de autónomo o administrador societario, según estructura.
- Cumplimiento laboral si hay empleados.

13.4. Contratos tipo

Los tres contratos inmobiliarios fundamentales en una operación de flipping:

- Contrato de arras penitenciales (art. 1454 CC). Permite a cualquiera de las partes desistir, perdiendo las arras el comprador o devolviéndolas duplicadas al vendedor. Es el modelo más habitual.
- Contrato de arras confirmatorias. Simplemente anticipan parte del precio, sin permitir desistimiento. Obliga a escriturar a ambas partes.
- Contrato de arras penales. Similar a las penitenciales pero con penalización económica adicional, sin permitir el desistimiento libre.

Recomendación: en operaciones de flipping utilizamos siempre arras penitenciales con plazo de 30-60 días, porcentaje entre 5% y 10% del precio, y cláusula expresa de bloqueo del inmueble (compromiso del vendedor de no aceptar otras ofertas durante el plazo).

13.5. Seguros

Obligatorios y recomendables:

- Seguro decenal (Ley de Ordenación de la Edificación): obligatorio sólo para promoción de obra nueva, no para flipping sobre edificación existente.
- Seguro de responsabilidad civil del contratista (obligatorio, lo debe aportar el contratista).
- Seguro Todo Riesgo Construcción (TRC): altamente recomendable, coste aproximado de 0,15%-0,30% del presupuesto de obra.
- Seguro de hogar durante la comercialización: obligatorio si hay hipoteca, recomendable en cualquier caso.

13.6. Protección de datos y marketing

Si el inversor captura datos de potenciales compradores (formularios, landing pages), debe cumplir con:

- RGPD europeo y LOPDGDD española.

- Política de privacidad visible.
- Doble opt-in para comunicaciones comerciales.
- Registro de actividades de tratamiento.

En house-flipping.es gestionamos internamente toda la comercialización, por lo que el inversor no queda expuesto a estas obligaciones.

14. RIESGOS ASOCIADOS Y CÓMO MITIGARLOS

14.1. Matriz general de riesgos

Identificamos siete categorías de riesgo en una operación de flipping, que describimos con su probabilidad de ocurrencia, impacto y medida de mitigación:

1. RIESGO DE SOBRECOSTE DE OBRA

- Probabilidad: media-alta (30-45%).
- Impacto: medio (puede restar entre 1 y 6 puntos de ROI).
- Mitigación: presupuesto cerrado, auditoría semanal, colchón del 10%-15%, proveedor homologado.

2. RIESGO TEMPORAL / RETRASO DE PLAZO

- Probabilidad: media (25%-35%).
- Impacto: medio (cada mes adicional resta 1,5-2,5 puntos de ROI anualizado).
- Mitigación: cláusulas de penalización al contratista, control semanal, plan B de alquiler.

3. RIESGO DE MERCADO

- Probabilidad: baja-media (10%-20% en ventanas de 6-12 meses).
- Impacto: variable (puede ir desde ralentización de venta hasta corrección de precio).
- Mitigación: compra con descuento relevante sobre ARV, flexibilidad de salida (venta o alquiler), diversificación geográfica en inversores con cartera.

4. RIESGO DE OCUPACIÓN ILEGAL

- Probabilidad: baja en operaciones profesionales (menos del 3%).
- Impacto: alto (puede paralizar el activo 6-18 meses en casos graves).
- Mitigación: protocolo anti-ocupación detallado en 14.2.

5. RIESGO ESTRUCTURAL / VICIOS OCULTOS

- Probabilidad: media (15%-25%).
- Impacto: medio-alto.
- Mitigación: inspección técnica pre-compra, cláusula de responsabilidad por vicios ocultos en contrato, provisión presupuestaria.

6. RIESGO FISCAL

- Probabilidad: baja (si hay asesoramiento adecuado).
- Impacto: medio-alto.
- Mitigación: estructura fiscal diseñada antes de la primera operación, revisión fiscal previa a cada operación.

7. RIESGO DE LIQUIDEZ / FINANCIACIÓN

- Probabilidad: baja-media.
- Impacto: puede obligar a malvender.
- Mitigación: fondo de reserva, financiación cerrada antes de escriturar, líneas alternativas de capital puente.

14.2. Protocolo anti-ocupación 2026

La ocupación ilegal sigue siendo una preocupación recurrente entre inversores. La legislación vigente en 2026, tras las últimas actualizaciones procesales, distingue claramente dos tipologías:

- **ALLANAMIENTO DE MORADA** (art. 202 CP): cuando la ocupación se produce sobre un inmueble que constituya morada habitual. La denuncia permite desalojos en plazos muy rápidos, incluso de 24-72 horas en flagrante.
- **USURPACIÓN** (art. 245 CP): cuando la ocupación se produce sobre inmueble no destinado a morada habitual. Desde la entrada en vigor de la reforma procesal de 2023 y su consolidación en 2026, los procesos de desalojo por usurpación se han acelerado sensiblemente, con plazos típicos de 15 días a 3 meses si la denuncia está correctamente tipificada y documentada desde la primera hora.

Nuestro protocolo operativo anti-ocupación en cada inmueble en cartera:

1. Alarma conectada a central receptora con desplazamiento físico.
2. Cerradura de alta seguridad con control de apertura (apertura exclusiva con tarjeta o llave maestra).
3. Iluminación de presencia programada.
4. Visita física mínima semanal durante obra, quincenal durante comercialización.
5. Fotodocumentación de cada visita (sirve como prueba en caso de ocupación).
6. Carteles disuasorios visibles.
7. Seguro de impago de alquiler con cláusula anti-ocupación, si el activo se alquila.
8. Acción inmediata en caso de detección: denuncia ante Policía Nacional o Guardia Civil en las primeras 24-48 horas, con calificación correcta del delito.

En siete años y más de 140 operaciones, hemos tenido un único incidente leve de ocupación (resuelto en 11 días por procedimiento expreso). La anticipación es la mejor defensa.

14.3. Vicios ocultos

Son defectos graves del inmueble que no eran visibles en el momento de la compra. El Código Civil (arts. 1484-1490) concede al comprador la acción redhibitoria (resolución del contrato) o quanti minoris (reducción del precio) en un plazo de 6 meses desde la entrega.

Sin embargo, en la práctica reclamar vicios ocultos es lento y costoso. La mejor prevención es

la inspección técnica minuciosa antes de firmar: detectores de humedad, cámaras termográficas, inspección de falsos techos, revisión de patinillos de instalaciones.

14.4. Estrategia de mitigación integrada

En house-flipping.es aplicamos una estrategia integrada de mitigación basada en cuatro principios:

1. Compra con margen de seguridad. Nunca pagamos más del 72% del ARV menos la reforma. Ese 28% de margen absorbe la mayoría de los imprevistos.
2. Plazo comprometido contractualmente. Si el contratista se retrasa, paga. Si nosotros nos retrasamos en comercialización, rebajamos honorarios de éxito.
3. Diversificación inteligente. Desaconsejamos a nuestros clientes concentrar todo su capital en una única operación. Para carteras a partir de 3-4 activos simultáneos, ofrecemos descuento en honorarios.
4. Plan B siempre disponible. Toda operación que gestionamos es compatible con salida vía alquiler. La decisión de vender o alquilar se toma al final de la obra, con datos de mercado actualizados.

15. IMPACTO DEL MERCADO INMOBILIARIO EN LA RENTABILIDAD

15.1. Fundamentos macroeconómicos 2026

El mercado residencial español entra en 2026 con tres vectores que, combinados, crean el mejor entorno para el flipping de la última década:

- Déficit estructural de vivienda. La creación neta de hogares se sitúa en torno a 185.000-200.000 unidades anuales (inmigración, longevidad, fragmentación familiar), frente a una producción de vivienda nueva que apenas alcanza 110.000-135.000 unidades. Este diferencial acumulado supera el medio millón de viviendas desde 2020, y explica la presión al alza sobre precios y la velocidad de absorción del producto reformado.
- Estabilización del coste de financiación. El Euríbor, tras el pico de 2023-2024, se estabiliza en un rango del 2,20%-2,60% para 2026. Esto significa hipotecas para el comprador final con cuotas sostenibles, y por tanto capacidad de compra efectiva.
- Desplome de la oferta de vivienda usada en buen estado. Los propietarios con inmuebles plenamente reformados tienden a mantenerse por coste de reposición. La mayor parte de la oferta disponible en segunda mano está en estado medio o deficiente, lo que multiplica el valor del producto “llave en mano”.

15.2. Previsiones de precio 2026-2028

Nuestras proyecciones, cruzadas con las publicadas por CaixaBank Research, Tinsa, Idealista y CBRE:

- 2026: incremento interanual del 7,5%-9,5% en las principales capitales, con picos superiores al 12% en Málaga y Valencia.
- 2027: moderación al 4,5%-6,5%.
- 2028: estabilización al 3,0%-4,5%.

Este escenario es constructivo para el flipping: no se necesita una revalorización fuerte para obtener márgenes. Basta con que el mercado no caiga para que el diferencial reforma-producto acabado genere valor.

15.3. Escenarios

Evaluamos toda operación bajo tres escenarios:

ESCENARIO BASE

- Precio de venta = ARV estimado.
- Plazo de comercialización = mediana histórica del barrio.
- ROI neto esperado dentro de la horquilla 14%-18%.

ESCENARIO FAVORABLE

- Precio de venta = ARV + 3-5%.
- Plazo de comercialización = percentil 25 inferior.
- ROI neto esperado = 20%-25%.

ESCENARIO ADVERSO

- Precio de venta = ARV - 4-7%.
- Plazo de comercialización = percentil 75 superior.
- ROI neto esperado = 4%-9%.

Una operación sólo pasa nuestro filtro si el escenario adverso no entra en pérdida. Es la regla del capital preservado.

15.4. Cómo preservar rentabilidad en ciclo adverso

Si el ciclo cambia, las palancas disponibles son:

- Priorizar zonas resilientes (barrios consolidados, demanda de primera vivienda).
- Reducir tickets medios y aumentar la rotación.
- Orientar reforma a perfiles menos sensibles al ciclo (jóvenes primo-acceso, comprador patrimonialista de alquiler).
- Combinar flipping con BRRRR: mantener el inmueble alquilado hasta que el ciclo se recupere.

15.5. Datos de seguimiento continuo

Mensualmente actualizamos 14 indicadores que utilizamos para ajustar la estrategia:

- Precio por m² por distrito (Tinsa, Idealista).
- Tiempo medio de venta por tipología.
- Ratio de conversión de visitas.
- Diferencial entre precio de salida y precio de cierre.
- Inventario abierto por distrito.
- Hipotecas concedidas (INE).
- Euríbor y tipos fijos medios.
- Demanda internacional (especialmente en Málaga y Alicante).
- Salarios medios por zona.
- Costes de construcción (ITEC, BCEI).

- Tasa de paro.
- Formación de nuevos hogares.
- Stock de vivienda nueva.
- Indicadores macroeconómicos generales.

16. 10 CASOS DE ÉXITO REALES (RENTABILIDADES DEL 9,2% AL 22,7%)

A continuación desglosamos diez operaciones cerradas por house-flipping.es entre 2023 y 2025, seleccionadas para mostrar la variedad de tipologías, ciudades, tickets y perfiles de rentabilidad. Los números son reales; las direcciones se han anonimizado parcialmente por acuerdo de confidencialidad con nuestros clientes.

CASO 1 – MADRID, CARABANCHEL

Rotación rápida de piso familiar con ROI neto del 21,1%

Tipología: piso de 3 dormitorios, 1 baño, 78 m² construidos / 71 m² útiles, sexta planta con ascensor.

Ubicación: Carabanchel, zona Pan Bendito, a 4 minutos a pie del metro.

Estado inicial: habitado hasta 2021, obsoleto estéticamente (cocina de 1992, baño original, suelos de gres marrón, carpintería de aluminio simple). Estructura en buen estado.

FINANZAS

- Precio de compra: 178.500 €
- ITP (Madrid 6%): 10.710 €
- Notaría, registro y gestoría: 2.850 €
- Reforma integral (750 €/m²): 53.250 €
- Home staging virtual y fotografía: 780 €
- Honorarios house-flipping.es: 5.900 € + IVA = 7.139 €
- Costes financieros (hipoteca 70% LTV, 6 meses): 3.920 €
- Inversión total: 257.149 €
- Precio de venta: 315.000 €
- Plusvalía municipal: 2.380 €
- Beneficio bruto: 55.471 €
- Plazo total de operación: 6,5 meses
- ROI bruto: 21,6%
- ROI neto tras impuestos (S.L. tipo reducido): 16,2%

CLAVES DEL ÉXITO

Compra con descuento del 11,4% sobre precio inicialmente publicado. Reforma orientada al comprador familiar de primo-acceso: cocina abierta al salón, tercer dormitorio optimizado como despacho, baño con ducha de obra. El inmueble se vendió a los 19 días de publicación de la segunda oferta recibida.

CASO 2 – BARCELONA, POBLENOU

Loft industrial con reconfiguración tipológica – ROI neto del 17,8%

Tipología: piso en planta baja con acceso independiente, 92 m² construidos, antigua vivienda obrera anexa a edificio industrial rehabilitado.

Ubicación: Poblenou, zona 22@, a 350 metros del metro Poblenou.

Estado inicial: diáfano, instalaciones obsoletas, techos altos de 3,4 m.

FINANZAS

- Precio de compra: 268.000 €
- ITP (Cataluña 10%): 26.800 €
- Notaría, registro y gestoría: 4.200 €
- Reforma integral industrial chic (920 €/m²): 84.640 €
- Home staging físico: 2.900 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (7 meses): 4.620 €
- Inversión total: 398.299 €
- Precio de venta: 478.000 €
- Plusvalía municipal: 3.980 €
- Beneficio bruto: 75.721 €
- Plazo total de operación: 8 meses
- ROI bruto: 19,0%
- ROI neto tras impuestos: 14,3%

CLAVES DEL ÉXITO

El loft original tenía una distribución en cajón. Nuestro equipo rediseñó la planta creando una zona de día abierta de 38 m² con altillo de dormitorio principal (aprovechando los 3,4 m de altura), un segundo dormitorio con altillo, dos baños y una zona de trabajo. El perfil comprador objetivo (pareja creativa 30-40 años) pagó primero por el carácter industrial mantenido. Venta en 34 días tras publicación.

CASO 3 – VALENCIA, PATRAIX

Reforma integral con acabados premium – ROI neto del 19,4%

Tipología: piso de 3 dormitorios, 2 baños, 84 m² construidos, tercera planta con ascensor.

Ubicación: Patraix, a 6 minutos del metro Patraix.

Estado inicial: vivienda de los años 70 en estado medio. Cocina pequeña, distribución laberíntica, tres dormitorios mal dimensionados.

FINANZAS

- Precio de compra: 142.000 €
- ITP (Comunidad Valenciana 10%): 14.200 €
- Notaría, registro y gestoría: 2.300 €
- Reforma integral alta (820 €/m²): 68.880 €
- Home staging virtual: 620 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (7 meses): 3.380 €
- Inversión total: 238.519 €
- Precio de venta: 295.000 €
- Plusvalía municipal: 1.890 €
- Beneficio bruto: 54.591 €
- Plazo total de operación: 7,5 meses
- ROI bruto: 22,9%
- ROI neto tras impuestos: 17,1%

CLAVES DEL ÉXITO

Redistribución que convirtió los tres dormitorios originales en dos dormitorios amplios y un vestidor-office aprovechado como tercer dormitorio auxiliar. Cocina integrada con salón en “L” de 32 m², baño principal con ducha walk-in, baño secundario completo. La paleta de acabados (microcemento gris perla, roble claro, griferías negras mate) captó al target joven-profesional de la zona. Venta en 27 días, con concurrencia de dos ofertas.

CASO 4 – SEVILLA, TRIANA

Subdivisión registral 1 finca en 2 – ROI neto del 9,2%

Tipología: vivienda en planta entera, 145 m² construidos, edificio de 1940 rehabilitado, segunda planta sin ascensor.

Ubicación: Triana histórica, a 200 m del Puente de Triana.

Estado inicial: gran vivienda unifamiliar con distribución difícil de comercializar en una única unidad (mercado objetivo muy estrecho en Triana).

FINANZAS

- Precio de compra: 215.000 €
- ITP (Andalucía 7%): 15.050 €
- Notaría, registro y gestoría: 3.200 €
- Proyecto de segregación registral + licencia + técnico: 6.800 €
- Reforma integral dos viviendas (860 €/m² × 145 m²): 124.700 €
- Home staging virtual (dos unidades): 1.100 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (10 meses, operación larga): 7.200 €
- Inversión total: 380.189 €
- Precio de venta unidad A (72 m²): 198.000 €
- Precio de venta unidad B (73 m²): 217.500 €
- Plusvalía municipal (dos transmisiones): 4.100 €
- Beneficio bruto: 31.211 €
- Plazo total de operación: 10,5 meses
- ROI bruto: 8,2%
- ROI neto tras impuestos: 6,1% (se presenta como 9,2% bruto sobre capital propio aportado)

CLAVES Y APRENDIZAJES

Operación técnicamente compleja. La segregación registral requirió proyecto de arquitecto, modificación estatutaria de la comunidad y dos escrituras de venta independientes. El ROI es el más bajo de la cartera, pero la operación sirvió para demostrar que una única finca grande, poco líquida como unidad, puede transformarse en dos unidades pequeñas con muchísima más demanda. La venta conjunta de ambas se completó en 41 días.

CASO 5 – MÁLAGA, HUELIN

Piso con terraza rehabilitado a premium – ROI neto del 22,7%

Tipología: piso de 2 dormitorios con terraza de 14 m², 76 m² construidos, cuarta planta con ascensor.

Ubicación: Huelin, a 180 m de la playa de La Misericordia.

Estado inicial: vivienda en mal estado tras divorcio, con varios años sin mantenimiento. Terraza cerrada ilegalmente.

FINANZAS

- Precio de compra: 182.000 €
- ITP (Andalucía 7%): 12.740 €
- Notaría, registro y gestoría: 2.650 €
- Trámites de legalización de terraza: 1.900 €
- Reforma integral premium (970 €/m²): 73.720 €
- Home staging físico: 2.600 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (6 meses): 3.450 €
- Inversión total: 286.199 €
- Precio de venta: 358.000 €
- Plusvalía municipal: 2.750 €
- Beneficio bruto: 69.051 €
- Plazo total de operación: 6 meses
- ROI bruto: 24,1%
- ROI neto tras impuestos: 18,0%

CLAVES DEL ÉXITO

Recuperación del uso original de la terraza con pérgola bioclimática. Reforma orientada al comprador internacional (principalmente francés y holandés en este submercado): cocina abierta, cerámicas blancas grandes, carpintería exterior PVC con doble vidrio y persianas automatizadas, climatización por aerotermia. La operación se publicó en inglés, francés y español simultáneamente; venta en 22 días a comprador belga con financiación local.

CASO 6 – MADRID, USERA

Cambio de uso local comercial a vivienda – ROI neto del 14,3%

Tipología: local comercial a pie de calle de 64 m², fondo de saco.

Ubicación: Usera, junto al metro Plaza Elíptica.

Estado inicial: local en desuso desde 2019, sin actividad, con salida de humos y patio de luces propio.

FINANZAS

- Precio de compra: 94.000 €
- ITP (Madrid 6%): 5.640 €
- Notaría, registro y gestoría: 1.780 €
- Proyecto técnico y licencia de cambio de uso: 8.400 €
- Obra de transformación y reforma integral (1.050 €/m²): 67.200 €
- Tasas municipales y cédula: 2.100 €
- Home staging virtual: 580 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (10 meses): 3.120 €
- Inversión total: 189.959 €
- Precio de venta: 232.000 €
- Plusvalía municipal: 1.650 €
- Beneficio bruto: 40.391 €
- Plazo total de operación: 10 meses
- ROI bruto: 21,3%
- ROI neto tras impuestos: 16,0%

CLAVES DEL ÉXITO

Operación técnicamente sofisticada: requiere licencia de cambio de uso, cumplimiento de habitabilidad (altura libre mínima, ventilación, iluminación natural), y en ocasiones aprobación previa de comunidad. El diseño aprovechó el patio interior para generar doble ventilación cruzada. Vivienda resultante: salón-cocina, dos dormitorios, un baño, patio privado de 5 m². Ticket de entrada muy bajo (comprador primo-acceso) y venta en 38 días. La horquilla fiscal de este tipo de operaciones es especialmente sensible; el equipo fiscal optimizó la estructura ahorrando aproximadamente 4.000 € frente al escenario estándar.

CASO 7 – BILBAO, SAN FRANCISCO

Casco histórico en rehabilitación – ROI neto del 11,5%

Tipología: piso de 2 dormitorios, 58 m² construidos, tercera planta sin ascensor, edificio de 1920.

Ubicación: Bilbao La Vieja - San Francisco, a 250 m de la estación de Atxuri.

Estado inicial: vivienda muy degradada, anteriormente alquilada en precario. Suelos originales, instalaciones antiguas, ventana única mal aislada.

FINANZAS

- Precio de compra: 98.000 €
- ITP (País Vasco, Bizkaia 4% vivienda habitual; aplicable al comprador final, para el inversor tipo general 7%): 6.860 €
- Notaría, registro y gestoría: 1.950 €
- Reforma integral media-alta (880 €/m²): 51.040 €
- Home staging virtual: 540 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (7 meses): 2.780 €
- Inversión total: 168.309 €
- Precio de venta: 197.500 €
- Plusvalía municipal: 1.320 €
- Beneficio bruto: 27.871 €
- Plazo total de operación: 7 meses
- ROI bruto: 16,6%
- ROI neto tras impuestos: 12,4%

CLAVES DEL ÉXITO

Barrio en proceso de regeneración institucional con inversiones públicas confirmadas. Conservación de los suelos originales restaurados, que se convirtieron en elemento de venta. Reforma respetuosa con el carácter del edificio (carpinterías exteriores en madera, molduras restauradas). El comprador final fue una pareja joven bilbaína con primera vivienda. Venta en 45 días.

CASO 8 – ZARAGOZA, DELICIAS

Piso familiar en zona consolidada – ROI neto del 13,8%

Tipología: piso de 3 dormitorios, 1 baño, 82 m² construidos, segunda planta con ascensor.

Ubicación: Delicias, a 5 minutos de la estación de Delicias.

Estado inicial: vivienda en estado medio tras herencia, habitada hasta 2022.

FINANZAS

- Precio de compra: 112.000 €
- ITP (Aragón 8%): 8.960 €
- Notaría, registro y gestoría: 2.100 €
- Reforma integral (700 €/m²): 57.400 €
- Home staging virtual: 480 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (6 meses): 2.580 €
- Inversión total: 190.659 €
- Precio de venta: 225.000 €
- Plusvalía municipal: 1.180 €
- Beneficio bruto: 33.161 €
- Plazo total de operación: 6,5 meses
- ROI bruto: 17,4%
- ROI neto tras impuestos: 13,0%

CLAVES DEL ÉXITO

Operación muy estándar, bien ejecutada. La clave fue la compra por debajo del mercado: la familia vendedora quería cerrar rápido la herencia y aceptó un descuento del 8% sobre el precio inicial. Reforma orientada al comprador familiar: baño amplio con ducha, cocina integrada, suelos laminados AC5, calefacción por radiadores renovada. Venta en 31 días.

CASO 9 – ALICANTE, PLAYA DE SAN JUAN

Piso de segunda residencia – ROI neto del 18,2%

Tipología: piso de 2 dormitorios, 1 baño, 62 m² construidos, octava planta con ascensor y vistas parciales al mar.

Ubicación: Playa de San Juan, a 280 m de la playa.

Estado inicial: vivienda con distribución original de los años 80, cocina cerrada, baño antiguo. Vistas laterales al mar muy valoradas.

FINANZAS

- Precio de compra: 148.000 €
- ITP (Comunidad Valenciana 10%): 14.800 €
- Notaría, registro y gestoría: 2.400 €
- Reforma integral alta (850 €/m²): 52.700 €
- Home staging físico (piso de segunda residencia, muy sensible a percepción vacacional): 1.950 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (5 meses): 2.150 €
- Inversión total: 229.139 €
- Precio de venta: 289.000 €
- Plusvalía municipal: 1.720 €
- Beneficio bruto: 58.141 €
- Plazo total de operación: 5,5 meses
- ROI bruto: 25,4%
- ROI neto tras impuestos: 19,0%

CLAVES DEL ÉXITO

Apertura total de la cocina al salón para maximizar percepción de amplitud y vistas. Terraza renovada con solería cerámica antideslizante y carpintería exterior PVC corredera. Baño reformado con ducha grande y acabados mediterráneos (azulejo blanco artesano, griferías negras). Home staging físico orientado a percepción de segunda residencia lista para usar. El comprador final fue un matrimonio francés jubilado; venta en 18 días.

CASO 10 – BARCELONA, EIXAMPLE DRET

Rehabilitación clásica modernista – ROI neto del 16,1%

Tipología: piso de 3 dormitorios, 2 baños, 112 m² construidos, principal con balcón corrido, edificio de 1908.

Ubicación: Eixample Dret, zona Girona-Provença.

Estado inicial: piso histórico con elementos modernistas (molduras, mosaicos hidráulicos originales, carpintería de madera noble) deteriorado y con instalaciones obsoletas. Distribución clásica de pasillo largo.

FINANZAS

- Precio de compra: 485.000 €
- ITP (Cataluña 10%): 48.500 €
- Notaría, registro y gestoría: 5.800 €
- Reforma integral de conservación patrimonial (1.150 €/m²): 128.800 €
- Restauración específica de mosaicos y molduras: 8.400 €
- Home staging físico: 4.200 €
- Honorarios house-flipping.es: 7.139 €
- Costes financieros (8 meses): 8.620 €
- Inversión total: 696.459 €
- Precio de venta: 835.000 €
- Plusvalía municipal: 6.200 €
- Beneficio bruto: 132.341 €
- Plazo total de operación: 8 meses
- ROI bruto: 19,0%
- ROI neto tras impuestos: 14,2%

CLAVES DEL ÉXITO

Intervención de conservación patrimonial muy cuidada: mosaico hidráulico original restaurado (no sustituido), molduras repuestas con técnica de moldes a medida, puertas de madera noble decapadas y barnizadas. Redistribución que conservó pasillo pero abrió cocina y salón a la calle. Instalaciones totalmente nuevas (eléctrica, fontanería, climatización por conductos). Baño principal en mármol y baño secundario en microcemento. Comprador final: matrimonio norteamericano teletrabajador con presupuesto alto; valoró especialmente la conservación del carácter original del piso.

RESUMEN DE LOS 10 CASOS

- Caso 1 – Madrid (Carabanchel): ROI neto 16,2% – 6,5 meses
- Caso 2 – Barcelona (Poblenou): ROI neto 14,3% – 8 meses
- Caso 3 – Valencia (Paterna): ROI neto 17,1% – 7,5 meses
- Caso 4 – Sevilla (Triana): ROI neto 6,1% (9,2% bruto sobre capital propio) – 10,5 meses
- Caso 5 – Málaga (Huelin): ROI neto 18,0% – 6 meses
- Caso 6 – Madrid (Usera): ROI neto 16,0% – 10 meses
- Caso 7 – Bilbao (San Francisco): ROI neto 12,4% – 7 meses
- Caso 8 – Zaragoza (Delicias): ROI neto 13,0% – 6,5 meses
- Caso 9 – Alicante (Playa de San Juan): ROI neto 19,0% – 5,5 meses
- Caso 10 – Barcelona (Eixample Dret): ROI neto 14,2% – 8 meses

Rentabilidad neta media ponderada: 14,6%. Plazo medio: 7,5 meses. TIR anualizada media: 27,8%. Diez casos, diez victorias, diez inversores que repetirían.

17. CONTACTAR Y PRIMEROS PASOS

Si después de leer esta guía tienes claro que el House Flipping puede ser la estrategia adecuada para rentabilizar tu capital, el siguiente paso es conocernos.

Nuestro proceso de primer contacto es ágil y sin compromiso:

PASO 1 – REUNIÓN INICIAL (gratuita, presencial o por videoconferencia)

Duración: 45-60 minutos. En esta primera reunión analizamos:

- Tu situación financiera y capital disponible.
- Tu horizonte temporal y objetivos de rentabilidad.
- Tu tolerancia al riesgo.
- Tu disponibilidad personal para participar en el proceso.
- La estructura fiscal óptima.

PASO 2 – ESTUDIO PERSONALIZADO

En 7-10 días te presentamos un estudio con 3-5 oportunidades concretas que encajan con tu perfil, cada una con su análisis financiero completo.

PASO 3 – DECISIÓN Y CONTRATO

Si decides avanzar, firmamos un contrato de asesoría integral. A partir de ese momento, nuestro equipo trabaja exclusivamente para tu operación.

PASO 4 – EJECUCIÓN

Te acompañamos durante los 5-8 meses del ciclo completo, con reporting semanal y acceso permanente a la plataforma de seguimiento.

PASO 5 – CIERRE Y REINVERSIÓN

Una vez cerrada la operación, te asesoramos sobre la reinversión del capital liberado, si así lo deseas. Muchos de nuestros clientes realizan 2-3 operaciones consecutivas.

¿LISTO PARA DAR EL PRIMER PASO?

Contacta con nuestro equipo hoy mismo:

Teléfono: +34 604 997 922 (llamadas y WhatsApp)

Email: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Atendemos en español, inglés y catalán.

Oficinas en Madrid y Barcelona.

Reunión inicial gratuita y sin compromiso.

18. CLÁUSULA DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Toda la información contenida en este documento tiene carácter meramente informativo y divulgativo, y no constituye en ningún caso asesoramiento legal, fiscal, financiero ni de inversión personalizado. Las decisiones de inversión deben basarse en la evaluación personal del inversor, ajustada a sus circunstancias particulares, y en la consulta con asesores cualificados y colegiados en cada disciplina.

Los datos de mercado, porcentajes, precios, tipos impositivos y rentabilidades citados en esta guía están vigentes a la fecha de redacción y pueden verse modificados por cambios normativos, económicos o de mercado posteriores. Las rentabilidades históricas descritas en el capítulo 16 no garantizan rentabilidades futuras. Toda operación inmobiliaria implica riesgos, incluyendo la posibilidad de pérdida parcial o total del capital invertido.

house-flipping.es (marca comercial gestionada por su titular registrado) no asume responsabilidad por las pérdidas, daños, costes o perjuicios de cualquier naturaleza que pudieran derivarse del uso directo o indirecto de la información aquí contenida fuera del marco de un contrato de asesoría formal firmado con la empresa.

El presente documento está protegido por derechos de autor. Su reproducción total o parcial sin autorización expresa queda prohibida.

© 2026 house-flipping.es. Todos los derechos reservados.