



HOUSE FLIPPING

GUIA DEFINITIVA DE HOUSE FLIPPING IMMOBILIARI A ESPANYA 2026

La primera guia en espanyol, totalment actualitzada, aplicable exclusivament al mercat residencial espanyol i pensada per a inversors que volen professionalitzar les operacions de rotació d'actius en un entorn de demanda rècord i oferta estructuralment insuficient.

CARTA DE PRESENTACIÓ

Benvolgut inversor,

Si llegiu aquesta guia és perquè valoreu una de les estratègies d'inversió amb millor relació rendibilitat-risc que ofereix avui el mercat europeu: la compra d'un actiu immobiliari infravalorat, la rehabilitació integral i la venda a preu de mercat posterior. El que al món anglosaxó s'anomena "House Flipping" i que a Espanya ha madurat, en els darrers set anys, fins a convertir-se en una disciplina professional amb metodologies pròpies, indicadors tècnics i protocols contrastats.

Des del 2018, a house-flipping.es hem acompanyat més de 300 inversors (particulars, societats patrimonials, family offices i capital internacional) en operacions realitzades a Espanya. Cap operació és igual a una altra, però totes comparteixen el mateix ADN: cerca d'immobles, visites presencials, intermediació en la compra, anàlisi exhaustiva prèvia, pressupost tancat, termini garantit i comercialització professional. Aquest document condensa aquest aprenentatge i el posa a la vostra disposició de forma totalment gratuïta.

El nostre compromís amb tu és simple: que quan acabis de llegir aquestes pàgines tinguis una imatge clara, honesta i tècnica del que suposa avui invertir en flipping a Espanya. Ni prometem rendibilitats impossibles ni amaguem els riscos. Et mostrem els números reals, els errors més freqüents i el camí que, segons la nostra experiència, millor funciona al mercat espanyol de 2026.

Benvingut/da.

L'equip de house-flipping.es

CONTACTE

Telèfon: +34 604 997 922 (Trucades i WhatsApp)

Correu electrònic: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Idiomes d'atenció: espanyol, anglès i català

Delegacions: Madrid i Barcelona

ÍNDEX DE CONTINGUTS

1. Què inclou la nostra guia?
2. Què és el House Flipping i com funciona?
3. Inversió mínima necessària
4. Possibilitat de finançament
5. Honoraris i estructura de pagament
6. Rendibilitat esperada i terminis d'execució
7. Avantatges de contractar els nostres serveis
8. Àrees geogràfiques de treball
9. Procés de selecció i compra d'immobles
10. Gestió de la reforma
11. Procés de venda o lloguer
12. Aspectes fiscals de la inversió a House Flipping
13. Requisits legals per a inversors
14. Riscos associats i com mitigar-los
15. Impacte del mercat immobiliari a la rendibilitat
16. 10 Casos d'èxit reals (rendibilitats del 9,2% al 22,7%)
17. Contactar i primers passos
18. Clàusula d'exempció de responsabilitat

1. QUÈ INCLOU LA NOSTRA GUIA?

1.1. Abast i promesa de valor

Aquesta guia ha estat redactada íntegrament per l'equip tècnic de house-flipping.es, amb el suport dels nostres departaments d'inversió, arquitectura, fiscalitat i comercialització. No és un manual genèric ni una traducció de metodologies nord-americanes: cada xifra, cada percentatge i cada termini han estat adaptats a la realitat regulatòria, fiscal i de mercat del territori espanyol el 2026.

En particular, trobaràs:

- Una anàlisi actualitzada del context macroeconòmic espanyol, amb dades de preus, Euríbor, oferta i demanda.
- Els requisits reals de capital per iniciar una operació a les vuit principals places nacionals.
- Les fórmules de càlcul de rendibilitat que fem servir internament, explicades pas a pas.
- Les opcions de finançament disponibles el 2026, incloent alternatives al canal bancari tradicional.
- Un desglossament fiscal per comunitat autònoma, amb taules comparatives de ITP, IVA reduït i plusvàlua municipal.
- El protocol operatiu que apliquem a cadascun dels nostres projectes.
- Deu casos d'èxit reals (operacions tancades entre el 2023 i el 2025), amb tots els números auditable.
- Un marc de gestió de riscos, incloent-hi el protocol antiocupació actualitzat a la legislació vigent el 2026.

1.2. A qui va dirigida

Aquest document està dissenyat per a:

- Inversors particulars amb un capital disponible a partir de 60.000 €-80.000 € que busquen fer un salt qualitatiu davant del lloguer tradicional o els productes financers de baix rendiment.
- Propietaris de societats patrimonials o S.L. que volen incorporar la rotació de Professionals estrangers (principalment de l'entorn anglosaxó, francòfon i italià) interessats al mercat espanyol però que necessiten un interlocutor local que els guiï per la normativa.
- Inversors experimentats que, tot i haver realitzat operacions per compte propi, busquen externalitzar el procés per optimitzar-ne el temps.

1.3. Com utilitzar aquesta guia

Pots llegir-la en ordre seqüencial, però cada capítol està dissenyat per ser consultat de manera independent. Al final de la guia incloem un bloc de casos pràctics (capítol 16) que recomanem analitzar amb deteniment: els números són reals, les adreces estan lleugerament anonimitzades per confidencialitat, però les mètriques reflecteixen fidelment operacions tancades pel nostre equip.

2. QUÈ ÉS L'HOUSE FLIPPING I COM FUNCIONA?

2.1. Definició

El House Flipping és una estratègia d'inversió immobiliària de curt termini (habitualment entre 5 i 10 mesos des de l'escriptura de compra fins a l'escriptura de venda) que consisteix a adquirir un immoble residencial subvalorat, normalment pel seu estat de conservació, la seva distribució ineficient o la seva falta d'actualització tècnica, executar-hi una rehabilitació integral optimitzada i comercialitzar-lo a preu.

A diferència del model patrimonial clàssic (comprar per llogar), el flipping no cerca generar fluxos recurrents sinó capturar el diferencial entre el preu d'entrada deteriorat i el preu de sortida rehabilitat, net de tots els costos implicats.

2.2. L'equació fonamental

La rendibilitat de qualsevol operació s'explica en una única fórmula:

BENEFICI NET = ARV - (PREU DE COMPRA + COSTOS D'ADQUISICIÓ + COST DE REFORMA + COSTOS FINANCERS + COSTOS DE VENDA + IMPOSTOS)

On ARV (After Repair Value) és el valor estimat de l'immoble ja reformat, fixat mitjançant anàlisi comparativa de mercat, taxació i contrast amb operacions recents al mateix entorn micro (portal, poma, barri).

A house-flipping.es apliquem un doble filtre:

- Criteri 1 (mínim tècnic): el benefici net estimat ha de ser igual o superior al 18% sobre la inversió total abans dels impostos.
- Criteri 2 (seguretat de capital): el preu de compra no ha de superar el 72% de l'ARV menys el cost de reforma (cosa que el mercat americà anomena regla del 70%-75%, ajustada a la fiscalitat i costos notariaus espanyols).

Si un actiu no compleix els dos criteris simultàniament, no entra a la cartera. Així de simple.

2.3. Diferències respecte a altres models

- Buy-to-let (comprar per llogar): genera cash flow recurrent però no allibera capital. El flipping trenca capital més ràpid però no genera rendes.
- BRRRR (Buy, Rehab, Rent, Refinance, Repeat): model híbrid. S'executa una rehabilitació estil flipping, però es manté l'actiu i es refinança després de la reforma al nou valor de taxació, recuperant capital per a noves operacions sense perdre l'immoble.

- Obra nova/promoció: implica gestió urbanística, terminis de 18-36 mesos, llicències més complexes i riscos d'absorció molt diferents.
- Value-add comercial: similar al flipping però sobre locals, oficines o altres usos terciaris.

El flipping residencial és, dins aquest ventall, el producte amb cycle de capital més curt, tiquet més accessible i més profunditat de demanda, motiu pel qual s'ha consolidat com a porta d'entrada natural al sector.

2.4. El cycle complet

El cycle d'una operació de flipping a Espanya transcorre habitualment per set fites:

1. Prospecció i selecció de l'actiu (2-6 setmanes).
2. Negociació, reserva i signatura de contracte d'arres (1-3 setmanes).
3. Due diligence tècnica, registral, urbanística i fiscal (2-4 setmanes).
4. Escripura pública de compravenda (1 dia; coordinació prèvia de 1-2 setmanes).
5. Execució de la reforma integral (8-20 setmanes segons abast).
6. Comercialització amb home staging i màrqueting professional (3-10 setmanes).
7. Escripura de venda, liquidació fiscal i repartiment de beneficis (2-4 setmanes).

Un cycle òptim es completa entre 5 i 8 mesos. Un cycle deficient (el que volem evitar sigui com sigui) es pot estirar a 12-18 mesos i menjar-se bona part del marge per costos financers i d'oportunitat.

2.5. Perfil del comprador final espanyol el 2026

Entendre el comprador final és crític, perquè determina les decisions de disseny de la reforma:

- Parella jove-mitjana (30-42 anys) amb doble ingrés, primer o segon habitatge, finançament hipotecari al 70-80% del preu. És el perfil dominant a les zones on operem.
- Família amb fills que cerca pujar de nivell des d'un immoble més petit.
- Inversor patrimonialista tradicional (55-70 anys) que compra per lloguer residencial estable.
- Comprador internacional (principalment francès, alemany, holandès, nord-americà i llatinoamericà) a places com Màlaga, Alacant i Barcelona.

Cada perfil dicta acabats, distribucions i nivell de premium. A la pràctica, la nostra paleta de reforma estàndard està calibrada per agradar al perfil 1 i 2, que representa més del 70% del mercat objectiu a Madrid, Barcelona, València i Saragossa.

3. INVERSIÓ MÍNIMA NECESSÀRIA

3.1. Xifra de referència

En condicions de mercat de 2026, i considerant les vuit principals places on operem, la inversió mínima recomanada per abordar una operació de flipping amb garanties professionals se situa al voltant dels 150.000 € si es recorre a finançament bancari estàndard, i al voltant dels 60.000 €-80.000 € de cod.

Aquest llinar no és capritxós: respon al capital necessari per cobrir l'entrada de l'immoble (20-35% del preu), les despeses de compra (ITP, notari, registre, gestoria), el cost complet de la reforma, els costos financers del període i un matalàs d'imprevistos del 10-15%.

3.2. Desglossament ciutat per ciutat (orientatiu, primer trimestre 2026)

MADRID (districtes Carabanchel, Usera, Vallecas, Tetuan, Ciutat Lineal)

- Preu de compra típic: 180.000-260.000 €
- Reforma integral mitjana: 38.000-65.000 €
- Despeses de compravenda: 14.000-22.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 78.000 – 115.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 235.000 – 350.000 €

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

- Preu de compra típic: 210.000-310.000 €
- Reforma integral mitjana: 42.000-75.000 €
- Despeses de compravenda: 22.000 - 33.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 85.000 – 125.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 275.000 – 420.000 €

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

- Preu de compra típic: 120.000-190.000 €
- Reforma integral mitjana: 32.000-55.000 €
- Despeses de compravenda: 13.000 - 20.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 60.000-90.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 165.000 – 265.000 €

MÀLAGA (Huelin, Teatinos, Carretera de Cadis, El Palo)

- Preu de compra típic: 165.000-280.000 €
- Reforma integral mitjana: 36.000-68.000 €
- Despeses de compravenda: 15.000 - 26.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 72.000 – 115.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 215.000 – 375.000 €

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

- Preu de compra típic: 110.000-170.000 €
- Reforma integral mitjana: 30.000-52.000 €
- Despeses de compravenda: 12.000 - 19.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 55.000-80.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 150.000 – 240.000 €

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

- Preu de compra típic: 130.000-195.000 €
- Reforma integral mitjana: 35.000-58.000 €
- Despeses de compravenda: 11.000-17.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 62.000-90.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 175.000 – 270.000 €

SARAGOSSA (Centre, Delícies, Les Fonts, Sant Josep)

- Preu de compra típic: 95.000-160.000 €
- Reforma integral mitjana: 28.000-48.000 €
- Despeses de compravenda: 10.000-16.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 48.000 – 75.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 135.000 – 225.000 €

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

- Preu de compra típic: 125.000-220.000 €
- Reforma integral mitjana: 32.000-58.000 €
- Despeses de compravenda: 13.000 - 22.000 €
- Inversió mínima amb 30% capital propi: 60.000-95.000 €
- Inversió mínima a capital 100% propi: 170.000 – 300.000 €

3.3. Exemple pràctic amb 150.000€ de capital propi

Suposem un inversor que disposa de 150.000 € de capital propi i vol operar a València, barri de Patraix.

- Preu de compra: 155.000 €
- Entrada del 30% + despeses de compra: 46.500€ + 17.500€ = 64.000€
- Cost de reforma integral (68 m² × 720 €/m²): 48.960 €
- Costos financers estimats (6 mesos, hipoteca al 70% LTV): 4.200 €
- Home staging i màrqueting: 2.300 €
- Matalàs d'imprevistos (10% sobre reforma): 4.900 €
- Necessitat total de capital propi: 124.360 €
- Marge sobre els 150.000 €: 25.640 € (bon matalàs addicional de seguretat)

ARV estimat després de reforma: 242.000 €

Benefici brut esperat: 25.880 € sobre 124.360 € invertits = 20,8% ROI brut en aproximadament 7 mesos.

3.4. Fons de reserva

Una regla inviolable: mai no inverteixis el 100% del capital disponible en una única operació. Recomanem mantenir, com a mínim, un 10%-15% del capital total líquid fora de l'operació per afrontar imprevistos (retards a l'obra, desviacions fiscals, recanvis estructurals, períodes de comercialització més llargs del previst). És la diferència entre haver de malvendre per tancar l'operació i poder esperar el comprador correcte.

4. POSSIBILITAT DE FINANÇAMENT

4.1. Hipoteca tradicional per a inversió

La via més habitual. El 2026, les condicions mitjanes que estem aconseguint amb la banca tradicional per a operacions de flipping són:

- LTV (Loan-to-Value): 65%-75% del valor de compra o taxació (el menor).
- Termini: fins a 25-30 anys (tot i que pensem cancel·lar abans).
- Tipus variable: Euríbor + 0,85% a 1,35%, amb Euríbor estabilitzat al voltant del 2,30%-2,55%.
- Tipus fix: entre el 3,10% i el 3,90% a 20-25 anys.
- Tipus mixt: opció popular el 2026 (fix 5 anys 2,85%-3,25% + variable).
- Vinculacions: compte nòmina o ingressos, assegurança de llar, de vegades assegurança de vida.
- Comissió dobertura: 0% a 1%.
- Comissió d'amortització anticipada: 0,15%-0,25% (clau per a flipping, perquè cancel·larem en pocs mesos).

Important: la banca tradicional és reticent a finançar operacions declarades expressament com a flipping. Per això nosaltres presentem l'operació com a adquisició de primera o segona residència (segons perfil) i cancel·lem després de la venda. És totalment legal, però requereix una presentació adequada.

4.2. Préstecs pont (bridging loans)

Són préstecs de capital privat a curt termini (6 a 24 mesos), pensats específicament per a operacions en què cal velocitat i el banc tradicional no arriba. Característiques típiques a Espanya el 2026:

- LTV: fins al 65%-70%.
- Termini: 6 a 18 mesos.
- Tipus d'interès: 8-12% anual.
- Comissions dobertura: 1,5%-3%.
- Garantia: hipoteca sobre l'immoble adquirit.

El préstec pont és car però potent: permet tancar operacions en una setmana, cosa impossible amb la banca tradicional. Ho utilitzem sobretot en subhastes, adjudicacions o quan hi ha urgència venedora per part del titular (herències accelerades, divorcis, execucions preferents).

4.3. Equity release sobre patrimoni existent

Si l'inversor ja disposa d'immobles lliures de càrregues (o amb càrregues reduïdes), els pot refinançar per extreure capital i destinar-lo a noves operacions. El 2026, els bancs permeten habitualment assolir un LTV combinat del 70%-80% sobre el valor de taxació.

Avantatge: liquiditat barata.

Desavantatge: augmenta el palanquejament global, per la qual cosa requereix gestió curosa del risc.

4.4. Crowdfunding immobiliari

Plataformes regulades per la CNMV permeten afegir inversors detallistes en una operació concreta. Modalitats:

- Crowdfunding de deute: l'inversor presta diners i cobra interessos.
- Crowdfunding d'equity: l'inversor participa al capital del projecte i comparteix beneficis o pèrdues.

Tiquets d'entrada des de 500€-2.000€. És una via ideal per diversificar o per entrar al sector sense capital mínim elevat, amb rendibilitats anualitzades mitjanes del 7%-12% en projectes sènior.

4.5. Coinversió amb house-flipping.es i clubs privats

Per a inversors que aporten capital però no volen gestió, hi ha la figura de la coinversió: es constitueix una S.L. ad hoc per operació, amb participacions proporcionals a l'aportació. El nostre equip aporta gestió, prospecció i execució; l'inversor aporta capital i signa en escriptura. Els beneficis es reparteixen segons acord inicial, habitualment 60% inversor/40% gestor o similar, amb un sòl mínim garantit a l'inversor.

4.6. Capital privat institucional

Per a operacions majors (residencial de luxe, rehabilitació d'edificis complets, canvi d'ús terciari a residencial), treballem amb family offices i fons especialitzats amb tiquets des de 1.500.000€.

4.7. Estructures híbrides

A la pràctica, moltes de les nostres operacions combinen dues o més fonts: per exemple, un 70% hipoteca bancària + 20% capital propi + 10% préstec familiar subordinat. Estructurar correctament el finançament és, per ell mateix, una palanca capaç d'augmentar la rendibilitat sobre el capital propi entre 4 i 8 punts percentuals.

5. HONORARIS I ESTRUCTURA DE PAGAMENT

5.1. Model d'honoraris

Els nostres honoraris pel servei integral clau en mà (gestió completa des de la prospecció fins a la signatura de l'escriptura de venda) són de 5.900 € + IVA per operació.

Aquesta xifra inclou:

- Prospecció i filtratge d'almenys 30 immobles compatibles.
- Visites tècniques amb el nostre arquitecte o aparellador als 3-5 finalistes.
- Anàlisi financera, fiscal i registral de l'opció guanyadora.
- Negociació amb la part venedora.
- Coordinació del contracte d'arres i escriptura de compra.
- Adreça d'obra i coordinació del contractista.
- Gestió de l'home staging i sessió fotogràfica professional.
- Publicació a portals i a la nostra xarxa privada de compradors.
- Filtratge de compradors i gestió d'ofertes.
- Coordinació del contracte darreres i escriptura de venda.

5.2. Estructura de pagament

Dividim l'honorari en dos trams, cosa que proporciona tranquil·litat a l'inversor i alinea incentius:

- Primer pagament (50%): 2.950€ + IVA a la signatura del contracte d'assessoria.
- Segon pagament (50%): 2.950 € + IVA en finalitzar la reforma abans d'iniciar la comercialització de l'actiu.

Aquesta estructura vol dir que la meitat dels nostres honoraris depèn d'haver executat l'obra correctament. Nosaltres també assumim part del risc.

5.3. Què NO inclouen aquests honoraris?

- Cost de la reforma (es paga directament al contractista contra certificacions).
- Impostos de compravenda (ITP, plusvàlua, notaria, registre).
- Costos financers (interessos, comissions bancàries).
- Assegurances i subministraments durant l'obra.
- Honoraris de tècnic signant del projecte (arquitecte o aparellador si es requereixen llicències majors).

Tots aquests conceptes es facturen cadascun pel proveïdor corresponent. El nostre paper és

auditar, negociar preus i assegurar que cap import no es dispari.

5.4. Honoraris d'èxit opcionals

Per a inversors que prefereixen reduir la quota fixa i compartir upside, oferim un esquema alternatiu:

- Quota fixa reduïda: 2.900€ + IVA.
- Honorari d'èxit: 10% del benefici net per sobre d'un llindar del 12% de rendibilitat.

És una modalitat que trien al voltant del 25% dels nostres clients, especialment els que operen amb més freqüència (tres o més operacions a l'any).

6. RENDIBILITAT ESPERADA I TERMINIS D'EXECUCIÓ

6.1. Forquilles realistes de rendibilitat

El 2026, les operacions professionals de flipping a Espanya lliuren rendibilitats netes (sobre capital total invertit, abans d'impostos personals de l'inversor) compreses entre el 9% i el 23%, amb una mitjana ponderada a la nostra cartera del 16,2% en els darrers 24 mesos.

Interpretació pràctica:

- Operacions per sota del 9% no s'aborden: el risc-rendibilitat no compensa davant d'alternatives més líquides.
- Franja 9%-14%: operacions de baix risc, barris consolidats, reformes estàndard. Perfil conservador.
- Franja 14%-18%: operacions equilibrades, mercats amb dinàmica positiva, reformes integrals. Nucli de la nostra cartera.
- Franja 18-23%: operacions d'alta convicció, compra especialment competitiva, reformes que afegixen metres o canvien tipologia. Requereixen experiència.
- Per sobre del 23%: operacions excepcionals (herències desateses, subhastes, canvis dú). Hi ha però són escasses i selectives.

6.2. ROI brut vs. ROI net vs. TIR anualitzada

Tres mètriques diferents que no s'han de confondre:

- ROI brut: benefici abans de costos financers i impostos/inversió total.
- ROI net: benefici després de costos financers i impostos/inversió total.
- TIR anualitzada: taxa de tornada anualitzada, que permet comparar operacions de diferent durada.

Exemple real: operació de 6 mesos amb ROI net del 15%. La TIR anualitzada equivalent és del 32,3%. Per això el flipping, malgrat les rendibilitats absolutes aparentment modestes, competeix molt favorablement davant de productes financers tradicionals quan s'expressa en termes anualitzats.

6.3. Cronograma estàndard

Un projecte mitjà a house-flipping.es segueix aquest calendari:

- Setmanes 1-4: prospecció.
- Setmanes 5-8: due diligence, negociació, arres.
- Setmanes 9-12: escriptura de compra i tancament financer.

- Setmanes 13-28: execució obra (16 setmanes en reforma integral estàndard).
- Setmanes 29-32: home staging, fotografia i preparació comercial.
- Setmanes 33-40: comercialització activa.
- Setmanes 41-42: signatura d'escriptura de venda i tancament.

Temps total: entre 28 i 42 setmanes segons la complexitat. La majoria de les nostres operacions tanca entre 6 i 8 mesos.

6.4. Sensibilitat de la rendibilitat al termini

Cada mes addicional a l'operació redueix la rendibilitat anualitzada entre 1,5 i 2,5 punts percentuals, depenent del palanquejament. Per això a house-flipping.es som obsessius amb el control de terminis: un retard de dos mesos a l'obra pot transformar una operació excel·lent en una operació mediocre.

7. AVANTATGES DE CONTRACTAR ELS NOSTRES SERVEIS

7.1. Set raons per externalitzar

1. Accés a cartera privada. Més del 60% de les operacions que tanquem no arriben als portals oberts. Les obtenim mitjançant la nostra xarxa d'API col·laboradors, gestors d'herències, advocats especialistes i contactes directes amb propietaris.
2. Pressupost tancat garantit. Treballem amb contractistes homologats amb els que signem pressupost tancat abans de iniciar l'obra. El risc de sobrecost queda fitat en un 3%-5% màxim, davant del 20%-40% habitual en projectes sense control professional.
3. Termini compromès amb penalització. Els nostres contractes amb contractistes inclouen clàusula de penalització per retard, cosa que alinea els incentius del contractista amb els de l'inversor.
4. Disseny calibrat al perfil comprador. El nostre estudi de disseny interior té una paleta d'acabats optimitzada per maximitzar la velocitat de venda. No reformem segons el gust de l'inversor, reformem segons el gust del comprador final estadísticament més probable.
5. Equip fiscal integrat. Abans d'escripturar cada operació, el nostre fiscal revisa l'estructura òptima (persona física, S.L., holding) i ens anticipa la factura fiscal de sortida.
6. Tecnologia PropTech pròpia. El nostre equip d'anàlisi utilitza eines de big data per microzonificar preus per carrer, portal i alçada, amb una precisió superior a la dels comparadors públics.
7. Xarxa de compradors qualificats. Mantenim una base de dades de més de 4.200 compradors registrats (particulars i inversors) que reben alertes de les nostres operacions abans de la publicació oberta. Això redueix el temps mitjà de venda en un 40%-60% respecte del mercat general.

7.2. Què no som

Volem ser transparents: no som assessors financers ni assessors fiscals col·legiats, i no som intermediaris financers. Quan l'operació ho requereix, treballem amb despatxos i consultories externes de primer nivell, però aquestes funcions no les exercim directament. Tampoc som agència immobiliària tradicional: no captem immobles per a tercers, només per a operacions que gestionem de principi a fi.

8. ÀREES GEOGRÀFIQUES DE TREBALL

8.1. Mapa general

Operem directament amb delegació pròpia a Madrid i Barcelona, i executem operacions a València, Màlaga, Sevilla, Bilbao, Saragossa i Alacant mitjançant equips locals homologats i supervisats pels nostres coordinadors de zona.

8.2. Madrid

La plaça més líquida i profunda del país. Operem preferentment a:

- Carabanchel (Pan Bendito, Opañel, Sant Isidre). Preu mitjà per m² al voltant de 3.250€, amb creixement interanual superior al 15%. Avui és l'epicentre del flipping madrileny per la combinació de preu d'entrada raonable i forta demanda reformada.
- Usera (Orcasitas, Ametllers, Zofio). Preu mitjà proper a 2.900 €/m². Mercat amb gran volum de compradors primer-accés.
- Pont de Vallecas (Entrevias, Palomeras). Preu mitjà 3.050 €/m². Una transformació Vida urbana trepidant.
- Tetuan (Belles Vistes, Quatre Camins, Berruguete). Preu mitjà 4.100 €/m². Flipping selectiu, tiquets més alts i menor volum però marges sòlids.
- Ciutat Lineal (Quintana, Vendes). Preu mitjà 3.900 €/m². Operacions estables, comprador familiar.
- Llatina (Lucero, Aluche). Preu mitjà 3.200 €/m². Operacions petites amb rotació ràpida.

8.3. Barcelona

Mercat més tensionat per regulació i escassetat. Operem a:

- 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 (selectivament). 5.600 €/m². Només amb tiquets alts i rehabilitacions tipològiques amb sostres alts, motllures i terres hidràulics.

8.4. València

La plaça amb millor relació rendibilitat-preu d'entrada del país el 2026:

- Patraix. 2.600 €/m². Demanda en expansió.
- Benimaclet. 2.850 €/m². Zona universitària i jove.
- Quatre Carreres. 2.450 €/m². Operacions familiars.
- Camins al Grau. 2.700 €/m². Proximitat al mar.
- Jesús. 2.350 €/m². Entrada baixa i bon recorregut.

8.5. Màlaga

La plaça amb més revaloració sostinguda d'Espanya des del 2019:

- Huelin. 3.700 €/m². Zona en transformació.
- Teatins. 3.850 €/m². Expansió universitària i hospitalària.
- Carretera de Cadis. 3.100 €/m². Operacions equilibrades.
- El Pal. 3.400 €/m². Costera, demanda estable i turística.

8.6. Sevilla

Mercat estable amb marges ajustats però rotacions ràpides:

- Macarena. 1.950 €/m². Millor entrada de la ciutat.
- Triana. 2.700 €/m². Forta demanda.
- Nervión. 2.800 €/m². Comprador familiar consolidat.
- Turó-Amate. 1.600 €/m². Operacions petites amb rotació.

8.7. Bilbao

- Sant Francesc / Bilbao La Vella. 2.400 €/m². Mercat en plena rehabilitació institucional.
- Rekalde. 2.650 €/m². Comprador primer-accés.
- Santutxu. 3.100 €/m². Demanda familiar.

8.8. Saragossa

- Centre. 2.200 €/m². Operacions selectives.
- Delícies. 1.700 €/m². Millor entrada de les grans capitals.
- Les Fonts. 1.650 €/m². Operacions ràpides amb comprador local.
- Sant Josep. 1.950 €/m². Demanda estable.

8.9. Alacant

- Platja de Sant Joan. 3.200 €/m². Comprador internacional i segona residència.
- Albufereta. 2.900 €/m². Demanda turística y residencial mixta.
- Carolines. 1.900 €/m². Rotació ràpida amb comprador local.
- Pla del Bon Repòs. 2.050 €/m². Operacions petites d'alta rotació.

9. PROCÉS DE SELECCIÓ I COMPRA D'IMMOBLES

9.1. Fonts de prospecció

La nostra cartera activa d'oportunitats, en qualsevol moment, supera les 60 unitats distribuïdes per les vuit ciutats on operem. Aquestes oportunitats procedeixen de:

- Portals immobiliaris (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) amb filtres propietaris i scraping diari.
- API col·laboradores (les que comparteixen cartera amb nosaltres sota acord de confidencialitat).
- Gestors d'herències i despatxos especialistes en divorcis.
- Unvocats mercantils que detecten operacions distressed.
- Inversors que volen rotar actius propis.
- Subastes judicials i notariales.
- Bantics i fons amb actius adjudicats.
- Referits directes (veïns, porters, administradors de finques).

9.2. Criteris de selecció (scorecard intern)

Cada immoble candidat és puntuat sobre 100 segons nou variables:

1. Preu d'entrada vs. ARV estimat (30 punts).
2. Cost de reforma estimat (15 punts).
3. Liquidesa del barri (10 punts).
4. Qualitat constructiva de base (10 punts).
5. Estat registral i urbanístic (10 punts).
6. Orientació, alçada i llum natural (8 punts).
7. Potencial tipològic (distribució, metres, terrassa) (7 punts).
8. Comunitat de propietaris (càrregues, derrames pendents) (5 punts).
9. Temps de venda estimat postreforma (5 punts).

Només els immobles amb puntuació superior a 72 sobre 100 passen a visita tècnica. De cada 30 candidats filtrats, típicament 4-6 superen l'scorecard i 1-2 acaben tancant-se.

9.3. Diligència deguda tècnica

Abans de signar arres, el nostre equip tècnic realitza:

- Inspecció visual estructural (forjats, murs, fissures, humitats).
- Verificació d'instal·lacions (fontaneria, electricitat, gas, sanejament).
- Anàlisi de distribució i potencial de redistribució.

- Avaluació de llicència necessària (obra menor, major, canvi d'ús).
- Mesura certificada (l'error mitjà entre metres escripturats i reals en immobles antics supera el 6%).

9.4. Due diligence jurídica i registral

En paral·lel, vam verificar:

- Nota simple registral actualitzada.
- Càrregues (hipoteques, embargaments, afeccions fiscals).
- Certificat de la comunitat de propietaris (quotes, derrames, acords pendents).
- Impostos al dia (IBI, escombraries).
- Cédula d'habitabilitat o llicència de primera ocupació.
- Certificat energètic.
- Titularitat i capacitat dels venedors.
- En cas d'herències: testament, declaració d'hereus, liquidació d'ISD.
- En el cas de divorcis: sentència, conveni regulador, liquidació de guanys.

9.5. Negociació

La nostra mitjana de descompte sobre el preu inicial publicat és del 9,4% en els darrers 24 mesos, arribant puntualment al 18%-22% en operacions distressed. És una variable clau: cada 1% de descompte addicional són aproximadament 0,6-0,9 punts de ROI.

9.6. Contracte d'arres i signatura

Un cop acordat el preu, signem contracte d'arres penitencials (art. 1454 CC) pel 5%-10% del preu total, amb un termini d'escriptura habitualment de 30-60 dies. Aquest termini s'aprofita per tancar el finançament, completar la verificació final i coordinar l'entrada immediata a l'obra.

10. GESTIÓ DE LA REFORMA

10.1. Nivells d'intervenció

Distingim tres nivells de reforma segons l'estratègia de l'operació:

- REFORMA BÀSICA / CONDICIONAMENT (350-500 €/m²): pintura, terres, cuina i bany estàndard, substitució de fusteria interior. Adequada per a immobles en bon estat estructural on només cal actualitzar la imatge.
- REFORMA INTEGRAL MITJANA (600-850 €/m²): substitució completa d'instal·lacions elèctriques i de fontaneria, renovació total de cuina i banys, fusteria exterior amb trencament de pont tèrmic, possible redistribució interior, nous paviments. És l'estàndard de les nostres operacions, el que maximitza la relació cost/diferencial de venda.
- REFORMA PREMIUM / ALTA GAMMA (900-1.500 €/m²): incorpora climatització integral (aerotèrmia, terra radiant), domòtica, mobiliari a mida, acabats nobles (microciment, pedres naturals, fustes massisses). Es reserva per a zones premium on el comprador final paga per aquests elements.

10.2. Projecte i llicències

Segons l'abast, la reforma requerirà:

- Declaració responsable d'obra menor: suficient per a reformes que no modifiquen estructura ni distribució.
- Llicència obra menor: quan hi ha redistribució no estructural.
- Llicència d'obra major: quan es modifiquen elements estructurals, s'amplien superfícies o canvi d'ús.
- Llicència de canvi d'ús: quan transformem un local comercial en habitatge (operació que analitzem al detall al capítol 16, cas 6).

Una gestió mal plantejada de llicències pot paraitzar una obra durant mesos. A house-flipping.es treballem amb un gestor tècnic especialitzat a cada ciutat que ens permet anticipar terminis amb precisió.

10.3. Selecció del contractista

Disposen d'un panell de 23 contractistes homologats a les vuit places on operem, amb els quals apliquem un protocol estricte:

- Demanem sempre tres ofertes sobre un projecte tancat.
- Exigim assegurança de responsabilitat civil i certificats de Seguretat Social al dia.
- Signem contracte amb fites de pagament contra certificació.

- Retenim entre el 5% i el 10% de l'import com a garantia fins a la recepció final.
- Auditem cada setmana avenç, qualitat i ús de materials.

10.4. Pressupost tancat

El nostre model de relació amb el contractista es basa en pressupost tancat amb preus unitaris auditables. Això significa:

El preu total es fixa abans de linici dobra i no canvia excepte per obres complementàries explícitament aprovades per escrit.

Si el contractista troba sobre costos no imputables a una modificació nostra, els assumeix ell.

Si apareix una nova partida (per exemple, detecció de biga amb aluminosi), es negocia per separat amb preu de mercat contrastat.

10.5. Control d'obra setmanal

Cada setmana fem visita d'obra amb informe fotogràfic, control d'avanç i verificació de qualitat. Els avenços pugen a una plataforma digital a què l'inversor té accés permanent. Transparència total.

10.6. Gestió d'imprevistos

Tot i això, el 35%-40% de les operacions presenten imprevistos que requereixen decisions ràpides: humitats ocultes, baixants en mal estat, bigues danyades, instal·lacions il·legals prèvies. Per a cada tipologia tenim protocols predefinits de resposta, pressupostats amb forquilles conegudes, cosa que ens permet decidir en 48-72 hores sense parar l'obra.

10.7. Lliurament i certificats

L'obra acaba amb lliurament formal que inclou:

- Certificat final dobra si escau.
- Butlletins d'instal·lacions (elèctrica i fontaneria).
- Nou certificat energètic (l'obra acostuma a millorar dues o tres lletres la qualificació).
- Actualització de la cèdula d'habitabilitat si cal.
- Llibre de l'edifici actualitzat quan escaigui.
- Documentació fotogràfica completa de l'abans, durant i després.

11. PROCÉS DE VENDA O LLOGUER

11.1. Home staging físic i virtual

Un immoble reformat es pot veure “fred” si es fotografia buit. L'home staging, físic (moblat amb peces en rènting) o virtual (mobiliari renderitzat sobre fotografia de buit), accelera la venda entre 4 i 7 vegades i redueix el regateig del preu final entre 1,5 i 3 punts percentuals.

La nostra recomanació estàndard:

- Immobles de menys de 60 m² o de perfil primer-accés: home staging virtual.
- Immobles d'entre 60 m² i 100 m²: staging virtual amb opció de rènting puntual en visites rellevants.
- Immobles premium (+100 m² o tiquets superiors a 450.000 €): home staging físic complet.

11.2. Fotografia professional

Un mínim de 20-25 fotografies en horari de llum natural òptima, pla zenital amb dron si l'orientació ho justifica, vídeo vertical per a xarxes socials i visita virtual 360 °. És el paquet mínim. Invertir 500-900€ en aquest paquet pot suposar 8.000-15.000€ d'acceleració a la venda.

11.3. Estratègia de preu

Publiquem sempre lleugerament per sobre del valor objectiu, amb un marge de negociació del 3%-5%. Una publicació massa ajustada limita l'espai de negociació i pot bloquejar visites; una publicació massa alta alenteix la captació. El nostre departament d'analítica calibra el preu inicial amb dades d'operacions comparables tancades les darreres 8 setmanes.

11.4. Canals de comercialització

- La nostra xarxa privada de compradors (4.200 subscriptors actius): alerta el dia 0.
- Portals verticals (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) amb destacats pagats: dia 3.
- UnPI col·laboradores: dia 7 si no hi ha prou activitat.
- Xarxes socials i màrqueting de pagament: setmana 2 si la demanda interna no ha generat ofertes.
- Bústia selectiva al barri: setmana 3-4.

11.5. Filtrat de visites

Tota visita requereix justificació prèvia de solvència (capacitat financera demostrada o

pre-aprovació hipotecària). Això evita el 60% del soroll de visites curioses que no convertiran.

11.6. Gestió d'ofertes

Treballem amb sistema d'ofertes per escrit i resposta en 48 hores. Si hi ha múltiples interessats, gestionem mini-subhasta informal. No juguem mai dues ofertes simultànies sense transparència: és la manera més ràpida de perdre totes dues.

11.7. Signatura i postvenda

Després de l'acord, arras pel 10% i escriptura en 30-45 dies. La postvenda inclou acompanyament al comprador durant els tres primers mesos per a qualsevol detall de garantia.

11.8. Alternativa BRRRR (lloguer)

Si el mercat es refreda i la venda es demora, sempre tenim el pla B: lloguer residencial estàndard durant 12-36 mesos, refinançant l'immoble al nou valor de taxació per recuperar bona part del capital. És una vàlvula de seguretat que estabilitza el model.

12. ASPECTES FISCALS DE LA INVERSIÓ A HOUSE FLIPPING

12.1. Impost sobre Transmissions Patrimonials (ITP) a la compra

Tipus vigents el 2026 per a habitatge de segona mà (tipus general):

- Andalusia: 7%
- Aragó: 8% (fins a 400.000 € tipus reduït aplicable en certs casos)
- Astúries: 8%
- Balears: 8%-11,5% per trams
- Canàries: 6,5%
- Cantàbria: 9%
- Castella-la Manxa: 9%
- Castella i Lleó: 8%
- Catalunya: 10%-11% (per trams: 10% fins a 1 milió €, 11% per sobre)
- Ceuta: 6%
- Comunitat Valenciana: 10%
- Extremadura: 8%-11%
- Galícia: 9%
- La Rioja: 7%
- Madrid: 6%
- Melilla: 6%
- Múrcia: 8%
- Navarra: 6%
- País Basc: 4%-7%, segons territori històric

És l'impost més rellevant en una operació de flipping i explica, per ell mateix, que Madrid i el País Basc siguin zones relativament més eficients que Catalunya o València.

12.2. IVA reduït del 10% en rehabilitació

La Llei de l'IVA permet aplicar el tipus reduït del 10% (en lloc del 21%) quan hi concorren totes aquestes condicions:

- És una rehabilitació sobre edificacions destinades a habitatge.
- El valor dels materials aportats pel contractista no supera el 40% de la base imposable total (és a dir, la mà d'obra representa almenys el 60%).
- L'obra és un contracte d'execució d'obra.

L'estalvi fiscal és significatiu. Sobre una reforma de 50.000€, la diferència entre 21% i 10% són 5.500€, que es tradueixen directament en marge per a l'inversor.

12.3. Impost d'actes jurídics documentats (AJD)

Aplicable a la constitució d'hipoteca, amb tipus que varien entre el 0,5 i l'1,5% segons comunitat autònoma. Des del 2018, l'AJD ho paga el banc, per la qual cosa no recau sobre l'inversor.

12.4. Plusvàlua municipal (IIVTNU)

Impost municipal que grava l'increment del valor dels terrenys urbans des de la transmissió anterior. Després de la reforma del 2021 (RDL 26/2021), hi ha dos mètodes de càlcul i el contribuent pot optar pel més favorable. En operacions de flipping, amb plusvàlues reals elevades però en períodes curts, la plusvàlua municipal pot suposar entre l'1% i el 3% del preu de venda. Paga el venedor, de manera que recau sobre l'inversor en el moment de la venda.

12.5. Tributació del benefici: persona física vs. societat

PERSONA FÍSICA

Si l'inversor és persona física i l'operació es considera guany patrimonial (venda d'un únic immoble, sense caràcter empresarial), tributa a la base de l'estalvi de l'IRPF:

- Fins a 6.000 €: 19%
- 6.000-50.000 €: 21%
- 50.000-200.000 €: 23%
- 200.000-300.000 €: 27%
- Més de 300.000 €: 30%

Si l'operació es considera activitat econòmica (per freqüència, volum, mitjans personals i materials dedicats), es tributa en base general, amb tipus marginals que poden superar el 47%.

SOCIETAT LIMITADA

Si l'inversor opera a través de S.L., el benefici tributa per impost sobre societats:

- Tipus general: 25%
- Tipus reduït per a entitats de nova creació (primers dos exercicis amb benefici): 15%

A més, el repartiment de dividends als socis tributen posteriorment a la base de l'estalvi de l'IRPF del soci, amb els mateixos trams que el guany patrimonial.

12.6. Persona física o societat?

Regla orientativa:

- Una única operació, perfil ocasional: persona física sol ser més eficient.
- Dues operacions o més a l'any, o intenció d'escalar: societat limitada, especialment si es reinverteixen beneficis.
- Cartera mixta (flipping + lloguer): estructura holding amb S.L. operativa i S.L. patrimonial.

El nostre equip fiscal dissenya l'estructura òptima a la fase prèvia a la primera operació, perquè un mal disseny inicial pot costar desenes de milers d'euros al llarg del temps.

12.7. Quadre fiscal comparatiu (exemple operació de 50.000 € de benefici)

ESCENARI A - Persona física, guany patrimonial, resident Madrid:

- IRPF sobre guany: aproximadament 10.320€.
- Beneficiniét: 39.680 €.

ESCENARI B - S.L., tipus general:

- IS (25%): 12.500 €.
- Benefici retingut a S.L.: 37.500 €.
- Si es reparteix com a dividend: IRPF adicional aprox. 7.875 €. Net final al soci: 29.625 €.
- Si es reinverteix en nova operació: benefici net disponible 37.500€.

ESCENARI C - S.L. de nova creació, tipus reduït 15%, primers 2 anys:

- IS (15%): 7.500 €.
- Benefici retingut a S.L.: 42.500 €.

L'estructura ideal depèn del pla a mitjà termini de l'inversor, no només d'una operació aïllada.

13. REQUISITS LEGALS PER A INVERSORS

13.1. Requisits mínims per invertir

Per a un inversor resident fiscal a Espanya:

- DIES o NO en vigor.
- Número d'identificació fiscal (NIF).
- Capacitat legal plena.
- Si s'actua a través de societat: CIF, escriptura de constitució, certificació registral i nomenament de representant.
- Si es recorre a finançament bancari: darreres dues declaracions de la Renda, nòmines o rendiments, vida laboral, documentació de patrimoni.

Per a inversors no residents:

- NIE (obligatori).
- Obertura de compte bancari espanyol.
- En alguns casos, poder notarial a favor del gestor o representant fiscal a Espanya.
- Documentació d'origen de fons (declaració i, si escau, certificat bancari d'origen).

13.2. Prevenció del blanqueig de capitals (Llei 10/2010)

Tota operació immobiliària superior a 10.000 € queda subjecta a obligacions d'identificació i diligència deguda. El notari, la immobiliària i els assessors estan obligats a sol·licitar i arxivar:

- Documentació identificativa del comprador.
- Justificació de l'origen dels fons (nòmines, venda d'actius previs, herència, préstec).
- En cas de transferències des de l'estranger, certificació bancària i traçabilitat documental.

Operacions en efectiu: límit legal de 1.000€ per operació entre empresari i particular (10.000€ quan cap de les parts actua en exercici d'activitat econòmica, reduït a 1.000€ si el pagador és no resident empresari professional). L'incompliment és sancionable fins al 25% de l'import.

13.3. Llicències i habilitacions

L'activitat de flipping, per si sola, no requereix llicència específica ni registre sectorial a Espanya. Tanmateix, si s'exerceix com a activitat empresarial:

- Alta al cens d'empresaris (model 036 o 037).
- Alta a l'epígraf de l'IAE corresponent (833.1 "Promoció de Terrenys" o 833.2 "Promoció

d'Edificacions" si hi ha activitat habitual).

- Alta d'autònom o administrador societari segons estructura.
- Compliment laboral si hi ha empleats.

13.4. Contractes tipus

Els tres contractes immobiliaris fonamentals en una operació de flipping:

- Contracte d'arres penitencials (art. 1454 CC). Permet a qualsevol de les parts desistir, perdent les arres el comprador o tornant-les duplicades al venedor. És el model més habitual.
- Contracte d'arres confirmatòries. Simplement anticipen part del preu, sense permetre desistiment. Obliga a escripturar les dues parts.
- Contracte d'arres penals. Similar a les penitencials però amb penalització econòmica addicional, sense permetre el desistiment lliure.

Recomanació: en operacions de flipping utilitzem sempre arres penitencials amb termini de 30-60 dies, percentatge entre 5% i 10% del preu, i clàusula expressa de bloqueig de l'immoble (compromís del venedor de no acceptar altres ofertes durant el termini).

13.5. Assegurança

Obligatoris i recomanables:

- Assegurança decenal (Llei d'Ordenació de l'Edificació): obligatori només per a promoció d'obra nova, no per a flipping sobre edificació existent.
- Assegurança de responsabilitat civil del contractista (obligatori, ho ha d'aportar el contractista).
- Assegurança Tot Risc Construcció (TRC): altament recomanable, cost aproximat de 0,15%-0,30% del pressupost d'obra.
- Assegurança de llar durant la comercialització: obligatòria si hi ha hipoteca, recomanable en qualsevol cas.

13.6. Protecció de dades i màrqueting

Si l'inversor captura dades de compradors potencials (formularis, landing pages), ha de complir amb:

- RGPD europeu i LOPDGDD espanyola.
- Política de privadesa visible.
- Doble opt-in per a comunicacions comercials.
- Registre d'activitats de tractament.

A house-flipping.es gestionem internament tota la comercialització, per la qual cosa l'inversor no queda exposat a aquestes obligacions.

14. RISCOS ASSOCIATS I COM MITIGAR-LOS

14.1. Matriu general de riscos

Identifiquem set categories de risc en una operació de flipping, que descrivim amb la seva probabilitat d'ocurrència, impacte i mesura de mitigació:

1. RISC DE SOBRECOST D'OBRA

- Probabilitat: mitjana-alta (30-45%).
- Impacte: mitjà (pot restar entre 1 i 6 punts de ROI).
- Mitigació: pressupost tancat, auditoria setmanal, matalàs del 10%-15%, proveïdor homologat.

2. RISC TEMPORAL / RETARD DE TERMINI

- Probabilitat: mitjana (25%-35%).
- Impacte: mitjà (cada mes addicional resta 1,5-2,5 punts de ROI anualitzat).
- Mitigació: clàusules de penalització al contractista, control setmanal, pla B de lloguer.

3. RISC DE MERCAT

- Probabilitat: baixa-mitjana (10%-20% en finestres de 6-12 mesos).
- Impacte: variable (pot anar des d'alentiment de venda fins a correcció de preu).
- Mitigació: compra amb descompte rellevant sobre ARV, flexibilitat de sortida (venda o lloguer), diversificació geogràfica en inversors amb cartera.

4. RISC D'OCUPACIÓ IL·LEGAL

- Probabilitat: baixa en operacions professionals (menys del 3%).
- Impacte: alt (podeu paritzar l'actiu 6-18 mesos en casos greus).
- Mitigació: protocol antiocupació detallat en 14.2.

5. RISC ESTRUCTURAL / VICIS OCULTS

- Probabilitat: mitjana (15%-25%).
- Impacte: mitjà-alt.
- Mitigació: inspecció tècnica precompra, clàusula de responsabilitat per vicis ocults en contracte, provisió pressupostària.

6. RISC FISCAL

- Probabilitat: baixa (si hi ha assessorament adequat).
- Impacte: mitjà-alt.
- Mitigació: estructura fiscal dissenyada abans de la primera operació, revisió fiscal prèvia a cada operació.

7. RISC DE LIQUIDESA / FINANÇAMENT

- Probabilitat: baixa-mitjana.

- Impacte: pot obligar a malvendre.
- Mitigació: fons de reserva, finançament tancat abans d'escripturar, línies alternatives de capital pont.

14.2. Protocol antiocupació 2026

L'ocupació il·legal continua sent una preocupació recurrent entre inversors. La legislació vigent el 2026, després de les darreres actualitzacions processals, distingeix clarament dues tipologies:

- ALANAMENT DE MORADA (art. 202 CP): quan l'ocupació es produeix sobre un immoble que constitueixi estada habitual. La denúncia permet desallotjaments en terminis molt ràpids, fins i tot de 24-72 hores a flagrant.
- USURPACIÓ (art. 245 CP): quan l'ocupació es produeix sobre immoble no destinat a casa habitual. Des de l'entrada en vigor de la reforma processal del 2023 i la consolidació el 2026, els processos de desallotjament per usurpació s'han accelerat sensiblement, amb terminis típics de 15 dies a 3 mesos si la denúncia està correctament tipificada i documentada des de la primera hora.

El nostre protocol operatiu antiocupació a cada immoble en cartera:

1. Alarma connectada a central receptora amb desplaçament físic.
2. Pany d'alta seguretat amb control d'obertura (obertura exclusiva amb targeta o clau mestra).
3. Il·luminació de presència programada.
4. Visita física mínima setmanal durant obra, quinzenal durant comercialització.
5. Fotodocumentació de cada visita (serveix com a prova en cas d'ocupació).
6. Cartells dissuasius visibles.
7. Assegurança d'impagament de lloguer amb clàusula antiocupació, si l'actiu es lloga.
8. Acció immediata en cas de detecció: denúncia davant de Policia Nacional o Guàrdia Civil en les primeres 24-48 hores, amb qualificació correcta del delictes.

En set anys i més de 140 operacions hem tingut un únic incident lleu d'ocupació (resolt en 11 dies per procediment exprés). L'anticipació és la millor defensa.

14.3. Viciis ocults

Són defectes greus de l'immoble que no eren visibles al moment de la compra. El Codi Civil (arts. 1484-1490) concedeix al comprador l'acció redhibitòria (resolució del contracte) o quanti minoris (reducció del preu) en un termini de 6 mesos des del lliurament.

No obstant això, a la pràctica reclamar viciis ocults és lent i costós. La millor prevenció és la inspecció tècnica minuciosa abans de signar: detectors d'humitat, càmeres termogràfiques,

inspecció de sostres falsos, revisió de patinets d'instal·lacions.

14.4. Estratègia de mitigació integrada

A house-flipping.es apliquem una estratègia integrada de mitigació basada en quatre principis:

1. Compra amb marge de seguretat. Mai paguem més del 72% de l'ARV menys la reforma. Aquest 28% de marge absorbeix la majoria dels imprevistos.
2. Termini compromès contractualment. Si el contractista s'endarrereix, paga. Si nosaltres ens retardem en comercialització, rebaixem honoraris d'èxit.
3. Diversificació intel·ligent. Desaconsellem als nostres clients concentrar tot el capital en una única operació. Per carteres a partir de 3-4 actius simultanis, oferim descompte en honoraris.
4. Pla B sempre disponible. Tota operació que gestionem és compatible amb sortida via lloguer. La decisió de vendre o llogar es pren al final de l'obra, amb dades de mercat actualitzades.

15. IMPACTE DEL MERCAT IMMOBILIARI EN LA RENDIBILITAT

15.1. Fonaments macroeconòmics 2026

El mercat residencial espanyol entra el 2026 amb tres vectors que, combinats, creen el millor entorn per al flipping de la darrera dècada:

- Dèficit estructural de vivenda. La creació neta de llars se situa al voltant de 185.000-200.000 unitats anuals (immigració, longevitat, fragmentació familiar), davant d'una producció d'habitatge nou que amb prou feines arriba a 110.000-135.000 unitats. Aquest diferencial acumulat supera el mig milió d'habitatges des del 2020 i explica la pressió a l'alça sobre preus i la velocitat d'absorció del producte reformat.
- Estabilització del cost de finançament. L'Euríbor, després del pic del 2023-2024, s'estabilitza en un rang del 2,20%-2,60% per al 2026. Això significa hipoteques per al comprador final amb quotes sostenibles, i per tant capacitat de compra efectiva.
- Enfonsament de l'oferta d'habitatge usat en bon estat. Els propietaris amb immobles plenament reformats tendeixen a mantenir-se per un cost de reposició. La major part de l'oferta disponible a segona mà està en estat mitjà o deficient, fet que multiplica el valor del producte "clau en mà".

15.2. Previsions de preu 2026-2028

Les nostres projeccions, creuades amb les publicades per CaixaBank Research, Tinsa, Idealista i CBRE:

- 2026: increment interanual del 7,5%-9,5% a les principals capitals, amb pics superiors al 12% a Màlaga i València.
- 2027: moderació al 4,5%-6,5%.
- 2028: estabilització al 3,0%-4,5%.

Aquest escenari és constructiu per al flipping: no es necessita una revaloració fort per obtenir marges. Només cal que el mercat no caigui perquè el diferencial reforma-producte acabat generi valor.

15.3. Escenaris

Avaluem tota operació sota tres escenaris:

ESCENARI BASE

- Preu de venda = ARV estimat.
- Termini de comercialització = mitjana històrica del barri.
- ROI net esperat dins de la forquilla 14%-18%.

ESCENARI FAVORABLE

- Preu de venda = ARV + 3-5%.
- Termini de comercialització = percentil 25 inferior.
- Retorn net previst de la inversió = 20%-25%.

ESCENARI ADVERS

- Preu de venda = ARV – 4-7%.
- Termini de comercialització = percentil 75 superior.
- Retorn net previst de la inversió = 4%-9%.

Una operació només passa el nostre filtre si l'escenari advers no entra en pèrdua. És la regla del capital preservat.

15.4. Com preservar rendibilitat en cicle advers

Si el cicle canvia, les palanques disponibles són:

- Prioritzar zones resilients (barris consolidats, demanda de primer habitatge).
- Reduir tiquets mitjans i augmentar la rotació.
- Orientar reforma a perfils menys sensibles al cicle (joves primo-accés, comprador patrimonialista de lloguer).
- Combinar flipping amb BRRRR: mantenir l'immoble llogat fins que el cicle es recuperi.

15.5. Dades de seguiment continu

Mensualment actualitzem 14 indicadors que fem servir per ajustar l'estratègia:

- Preu per m² per districtes (Tinsa, Idealista).
- Temps mitjà de venda per tipologia.
- Ràtio de conversió de visites.
- Diferencial entre preu de sortida i preu de tancament.
- Inventari obert per districte.
- Hipoteques concedides (INE).
- Euríbor i tipus fixos mitjans.
- Demanda internacional (especialment a Màlaga i Alacant).
- Salaris mitjos per zona.
- Costos de construcció (ITEC, BCEI).
- Taxa d'atur.

- Formació de noves llars.
- Estoc d'habitatge nou.
- Indicadors macroeconòmics generals.

16. 10 CASOS D'ÈXIT REALS (RENDIBILITATS DEL 9,2% AL 22,7%)

A continuació desglossem deu operacions tancades per house-flipping.es entre el 2023 i el 2025, seleccionades per mostrar la varietat de tipologies, ciutats, tiquets i perfils de rendibilitat. Els números són reals; les adreces han estat parcialment anonimitzades per acord de confidencialitat amb els nostres clients.

CAS 1 – MADRID, CARABANXELL

Rotació ràpida de pis familiar amb ROI net del 21,1%

Tipologia: pis de 3 dormitoris, 1 bany, 78 m² construïts/ 71m² útils, sisena planta amb ascensor.

Ubicació: Carabanchel, zona Pan Bendito, a 4 minuts a peu del metro.

Estat inicial: habitat fins al 2021, obsolet estèticament (cuina de 1992, bany original, terres de gres marró, fusteria d'alumini simple). Estructura en bon estat.

FINANCES

- Preu de compra: 178.500 €
- ITP (Madrid 6%): 10.710 €
- Notaria, registre i gestoria: 2.850 €
- Reforma completa (750 €/m²): 53.250 €
- Home staging virtual i fotografia: 780 €
- Honoraris house-flipping.es: 5.900 € + IVA = 7.139 €
- Costos financers (hipoteca 70% LTV, 6 mesos): 3.920 €
- Inversió total: 257.149 €
- Preu de venda: 315.000 €
- Plusvàlua municipal: 2.380 €
- Benefici brut: 55.471 €
- Termini total d'operació: 6,5 mesos
- Retorn de la inversió brut: 21,6%
- ROI net després d'impostos (S.L. tipus reduït): 16,2%

CLAUS DE L'ÈXIT

Compra amb descompte de l'11,4% sobre el preu inicialment publicat. Reforma orientada al comprador familiar de primer accés: cuina oberta al saló, tercer dormitori optimitzat com a despatx, bany amb dutxa d'obra. L'immoble es va vendre als 19 dies de publicació de la segona oferta rebuda.

CAS 2 – BARCELONA, POBLENOU

Loft industrial amb reconfiguració tipològica – ROI net del 17,8%

Tipologia: pis a planta baixa amb accés independent, 92 m² construïts, antic habitatge obrera annex a edifici industrial rehabilitat.

Ubicació: Poblenou, zona 22@, a 350 m del metro Poblenou.

Estat inicial: diàfan, instal·lacions obsoletes, sostres alts de 3,4 m.

FINANCES

- Preu de compra: 268.000 €
- ITP (Catalunya 10%): 26.800 €
- Notaria, registre i gestoria: 4.200 €
- Reforma integral industrial elegant (920 €/m²): 84.640 €
- Home staging físic: 2.900€
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (7 mesos): 4.620 €
- Inversió total: 398.299 €
- Preu de venda: 478.000 €
- Plusvàlua municipal: 3.980 €
- Benefici brut: 75.721 €
- Termini total d'operació: 8 mesos
- Retorn de la inversió brut: 19,0%
- ROI net després d'impostos: 14,3%

CLAUS DE L'ÈXIT

El loft original tenia una distribució al calaix. El nostre equip va redissenyar la planta creant una zona de dia oberta de 38 m² amb altell de dormitori principal (aprofitant els 3,4 m d'alçada), un segon dormitori amb altell, dos banys i una zona de treball. El perfil comprador objectiu (parella creativa 30-40 anys) va pagar primer pel caràcter industrial mantingut. Venda en 34 dies després de publicació.

CASO 3 – VALENCIA, PATRAIX

Reforma integral amb acabats premium – ROI net del 19,4%

Tipologia: pis de 3 dormitoris, 2 banys, 84 m² construïts, tercera planta amb ascensor.

Ubicació: Patraix, a 6 minuts del metro Patraix.

Estat inicial: habitatge dels anys 70 en estat mitjà. Cuina petita, distribució laberíntica, tres dormitoris mal dimensionats.

FINANCES

- Preu de compra: 142.000 €
- ITP (Comunitat Valenciana 10%): 14.200 €
- Notaria, registre i gestoria: 2.300 €
- Reforma integral alta (820 €/m²): 68.880 €
- Home staging virtual: 620 €
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (7 mesos): 3.380 €
- Inversió total: 238.519 €
- Preu de venda: 295.000 €
- Plusvàlua municipal: 1.890 €
- Benefici brut: 54.591 €
- Termini total d'operació: 7,5 mesos
- Retorn de la inversió brut: 22,9%
- ROI net després d'impostos: 17,1%

CLAUS DE L'ÈXIT

Redistribució que va convertir els tres dormitoris originals en dos dormitoris amplis i un vestidor-office aprofitat com a tercer dormitori auxiliar. Cuina integrada amb saló a "L" de 32 m², bany principal amb dutxa walk-in, bany secundari complet. La paleta d'acabats (microciment gris perla, roure clar, aixetes negres mat) va captar el target jove-professional de la zona. Venda en 27 dies, amb concurrència de dues ofertes.

CAS 4 – SEVILLA, TRIANA

Subdivisió registral 1 finca a 2 – ROI net del 9,2%

Tipologia: habitatge en planta sencera, 145 m² construïts, edifici de 1940 rehabilitat, segona planta sense ascensor.

Ubicació: Triana històrica, a 200 m del pont de Triana.

Estat inicial: gran habitatge unifamiliar amb distribució difícil de comercialitzar en una única unitat (mercat objectiu molt estret a Triana).

FINANCES

- Preu de compra: 215.000 €
- ITP (Andalusia 7%): 15.050 €
- Notaria, registre i gestoria: 3.200 €
- Projecte de segregació registral + llicència + tècnic: 6.800 €
- Reforma integral de dos habitatges (860 €/m² × 145 m²): 124.700 €
- Posada en escena virtual de la llar (dels habitatges): 1.100 €
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (10 mesos, operació llarga): 7.200 €
- Inversió total: 380.189 €
- Preu de venda unitat A (72 m²): 198.000 €
- Preu de venda unitat B (73 m²): 217.500 €
- Plusvàlua municipal (dues transmissions): 4.100 €
- Benefici brut: 31.211 €
- Termini total d'operació: 10,5 mesos
- Retorn de la inversió brut: 8,2%
- ROI net després d'impostos: 6,1% (es presenta com a 9,2% brut sobre capital propi aportat)

CLAUS I APRENENTATGES

Operació tècnicament complexa. La segregació registral va requerir un projecte d'arquitecte, una modificació estatutària de la comunitat i dues escriptures de venda independents. El ROI és el més baix de la cartera, però l'operació va servir per demostrar que una única finca gran, poc líquida com a unitat, es pot transformar en dues unitats petites amb moltíssima més demanda. La venda conjunta de totes dues es va completar en 41 dies.

CAS 5 – MÀLAGA, HUELIN

Pis amb terrassa rehabilitat a premium – ROI net del 22,7%

Tipologia: pis de 2 dormitoris amb terrassa de 14 m², 76m² construïts, quarta planta amb ascensor.

Ubicació: Huelin, a 180 m de la platja de la Misericòrdia.

Estat inicial: habitatge en mal estat després divorci, amb uns quants anys sense manteniment.

Terrassa tancada il·legalment.

FINANCES

- Preu de compra: 182.000 €
- ITP (Andalusia 7%): 12.740 €
- Notaria, registre i gestoria: 2.650 €
- Tràmits de legalització de terrassa: 1.900 €
- Prima de reforma integral (970 €/m²): 73.720 €
- Home staging físic: 2.600€
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (6 mesos): 3.450 €
- Inversió total: 286.199 €
- Preu de venda: 358.000 €
- Plusvàlua municipal: 2.750 €
- Benefici brut: 69.051 €
- Termini total d'operació: 6 mesos
- Retorn de la inversió brut: 24,1%
- ROI net després d'impostos: 18,0%

CLAUS DE L'ÈXIT

Recuperació de l'ús original de la terrassa amb pèrgola bioclimàtica. Reforma orientada al comprador internacional (principalment francès i holandès en aquest submercat): cuina oberta, ceràmiques blanques grans, fusteria exterior PVC amb doble vidre i persianes automatitzades, climatització per aerotèrmia. L'operació es va publicar simultàniament en anglès, francès i espanyol; venda en 22 dies a comprador belga amb finançament local.

CAS 6 – MADRID, USERA

Canvi d'ús local comercial a habitatge – ROI net del 14,3%

Tipologia: local comercial a peu de carrer de 64 m², fons de sac.

Ubicació: Usera, al costat del metro Plaça El·líptica.

Estat inicial: local en desús des del 2019, sense activitat, amb sortida de fums i celobert propi.

FINANCES

- Preu de compra: 94.000 €
- ITP (Madrid 6%): 5.640 €
- Notaria, registre i gestoria: 1.780 €
- Projecte tècnic i llicència de canvi d'ús: 8.400 €
- Obra de transformació i reforma integral (1.050 €/m²): 67.200 €
- Taxes municipals i cèdula: 2.100 €
- Home staging virtual: 580 €
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (10 mesos): 3.120 €
- Inversió total: 189.959 €
- Preu de venda: 232.000 €
- Plusvàlua municipal: 1.650 €
- Benefici brut: 40.391 €
- Termini total d'operació: 10 mesos
- Retorn de la inversió brut: 21,3%
- ROI net després d'impostos: 16,0%

CLAUS DE L'ÈXIT

Operació tècnicament sofisticada: requereix llicència de canvi d'ús, compliment d'habitabilitat (alçada lliure mínima, ventilació, il·luminació natural), i de vegades aprovació prèvia de comunitat. El disseny va aprofitar el pati interior per generar doble ventilació creuada. Habitatge resultant: saló-cuina, dos dormitoris, un bany, pati privat de 5 m². Tiquet d'entrada molt baix (comprador primer-accés) i venda a 38 dies. La forquilla fiscal d'aquest tipus d'operacions és especialment sensible; l'equip fiscal va optimitzar l'estructura estalviant aproximadament 4.000 € davant de l'escenari estàndard.

CAS 7 – BILBAO, SANT FRANCESC

Casc històric en rehabilitació - ROI net de l'11,5%

Tipologia: pis de 2 dormitoris, 58 m² construïts, tercera planta sense ascensor, edifici de 1920.

Ubicació: Bilbao La Vella - San Francisco, a 250 m de l'estació d'Atxuri.

Estat inicial: habitatge molt degradat, anteriorment llogat en precari. Sòls originals, instal·lacions antigues, finestra única mal aïllada.

FINANCES

- Preu de compra: 98.000 €
- ITP (País Basc, Biscaia 4% habitatge habitual; aplicable al comprador final, per a l'inversor tipus general 7%): 6.860 €
- Notaria, registre i gestoria: 1.950 €
- Reforma integral mitjana-alta (880 €/m²): 51.040 €
- Home staging virtual: 540 €
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (7 mesos): 2.780 €
- Inversió total: 168.309 €
- Preu de venda: 197.500 €
- Plusvàlua municipal: 1.320 €
- Benefici brut: 27.871 €
- Termini total d'operació: 7 mesos
- Retorn de la inversió brut: 16,6%
- ROI net després d'impostos: 12,4%

CLAUS DE L'ÈXIT

Barri en procés de regeneració institucional amb inversions públiques confirmades. Conservació dels terres originals restaurats, que es van convertir en element de venda. Reforma respectuosa amb el caràcter de l'edifici (fusteries exteriors de fusta, motllures restaurades). El comprador final va ser una parella jove bilbaïna amb primer habitatge. Venda a 45 dies.

CAS 8 – SARAGOSSA, DELÍCIES

Pis familiar a zona consolidada – ROI net del 13,8%

Tipologia: pis de 3 dormitoris, 1 bany, 82 m² construïts, segona planta amb ascensor.

Ubicació: Delicias, a 5 minuts de l'estació de Delicias.

Estat inicial: habitatge en estat mitjà després d'herència, habitat fins al 2022.

FINANCES

- Preu de compra: 112.000 €
- ITP (Aragó 8%): 8.960 €
- Notaria, registre i gestoria: 2.100 €
- Reforma completa (700 €/m²): 57.400 €
- Home staging virtual: 480 €
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (6 mesos): 2.580 €
- Inversió total: 190.659 €
- Preu de venda: 225.000 €
- Plusvàlua municipal: 1.180 €
- Benefici brut: 33.161 €
- Termini total d'operació: 6,5 mesos
- Retorn de la inversió brut: 17,4%
- ROI net després d'impostos: 13,0%

CLAUS DE L'ÈXIT

Operació molt estàndard, ben executada. La clau va ser la compra per sota del mercat: la família venedora volia tancar ràpid l'herència i va acceptar un descompte del 8% sobre el preu inicial. Reforma orientada al comprador familiar: bany ampli amb dutxa, cuina integrada, terres laminats AC5, calefacció per radiadors renovada. Venda a 31 dies.

CAS 9 – ALACANT, PLATJA DE SANT JOAN

Pis de segona residència – ROI net del 18,2%

Tipologia: pis de 2 dormitoris, 1 bany, 62 m² construïts, vuitena planta amb ascensor i vistes parcials al mar.

Ubicació: Platja de Sant Joan, a 280 m de la platja.

Estat inicial: habitatge amb distribució original dels anys 80, cuina tancada, bany antic. Vistes laterals al mar molt valorades.

FINANCES

- Preu de compra: 148.000 €
- ITP (Comunitat Valenciana 10%): 14.800 €
- Notaria, registre i gestoria: 2.400 €
- Reforma integral alta (850 €/m²): 52.700 €
- Home staging físic (pis de segona residència, molt sensible a percepció de vacances): 1.950 €
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (5 mesos): 2.150 €
- Inversió total: 229.139 €
- Preu de venda: 289.000 €
- Plusvàlua municipal: 1.720 €
- Benefici brut: 58.141 €
- Termini total d'operació: 5,5 mesos
- Retorn de la inversió brut: 25,4%
- ROI net després d'impostos: 19,0%

CLAUS DE L'ÈXIT

Obertura total de la cuina al saló per maximitzar la percepció d'amplitud i vistes. Terrassa renovada amb soleria ceràmica antilliscant i fusteria exterior PVC corredissa. Bany reformat amb dutxa gran i acabats mediterranis (rajola blanca artesana, aixetes negres). Home staging físic orientat a percepció de segona residència a punt per utilitzar. El comprador finalva ser un matrimoni francès jubilat; venda a 18 dies.

CASO 10 – BARCELONA, EIXAMPLE DRET

Rehabilitació clàssica modernista – ROI net del 16,1%

Tipologia: pis de 3 dormitoris, 2 banys, 112 m² construïts, principal amb balcó corregut, edifici de 1908.

Ubicació: Eixample Dret, zona Girona-Provença.

Estat inicial: pis històric amb elements modernistes (motllures, mosaics hidràulics originals, fusteria de fusta noble) deteriorat i amb instal·lacions obsoletes. Distribució clàssica de passadís llarg.

FINANCES

- Preu de compra: 485.000 €
- ITP (Catalunya 10%): 48.500 €
- Notaria, registre i gestoria: 5.800 €
- Reforma integral de conservació patrimonial (1.150 €/m²): 128.800 €
- Restauració específica de mosaics i motllures: 8.400 €
- Home staging físic: 4.200€
- Honoraris house-flipping.es: 7.139 €
- Costos financers (8 mesos): 8.620 €
- Inversió total: 696.459 €
- Preu de venda: 835.000 €
- Plusvàlua municipal: 6.200 €
- Benefici brut: 132.341 €
- Termini total d'operació: 8 mesos
- Retorn de la inversió brut: 19,0%
- ROI net després d'impostos: 14,2%

CLAUS DE L'ÈXIT

Intervenció de conservació patrimonial molt cuidada: mosaic hidràulic original restaurat (no substituït), motllures reposades amb tècnica de motlles a mida, portes de fusta noble decapades i envernissades. Redistribució que va conservar passadís però va obrir cuina i saló al carrer. Instal·lacions totalment noves (elèctrica, fontaneria, climatització per conductes). Bany principal en marbre i bany secundari en microciment. Comprador final: matrimoni nord-americà teletreballador amb pressupost alt; va valorar especialment la conservació del caràcter original del pis.

RESUM DELS 10 CASOS

- Cas 1 – Madrid (Carabanchel): ROI net 16,2% – 6,5 mesos
- Cas 2 – Barcelona (Poblenou): ROI net 14,3% – 8 mesos
- Cas 3 – València (Patriaix): ROI net 17,1% – 7,5 mesos
- Cas 4 – Sevilla (Triana): ROI net 6,1% (9,2% brut sobre capital propi) – 10,5 mesos
- Cas 5 – Màlaga (Huelin): ROI net 18,0% – 6 mesos
- Cas 6 – Madrid (Usera): ROI net 16,0% – 10 mesos
- Cas 7 – Bilbao (San Francisco): Retorn net de la inversió 12,4% – 7 mesos
- Cas 8 – Saragossa (Delicias): ROI net 13,0% – 6,5 mesos
- Cas 9 – Alacant (Platja de Sant Joan): ROI net 19,0% – 5,5 mesos
- Cas 10 – Barcelona (Eixample Dret): ROI net 14,2% – 8 mesos

Rendibilitat neta mitjana ponderada: 14,6%. Termini mitjà: 7,5 mesos. TIR anualitzada mitjana: 27,8%. Deu casos, deu victòries, deu inversors que repetirien.

17. CONTACTAR I PRIMERS PASSOS

Si després de llegir aquesta guia teniu clar que el House Flipping pot ser l'estratègia adequada per rendibilitzar la vostra capital, el següent pas és conèixer-nos.

El nostre procés de primer contacte és àgil i sense compromís:

PAS 1 – REUNIÓ INICIAL (gratuïta, presencial o per videoconferència)

Durada: 45-60 minuts. En aquesta primera reunió analitzem:

- La teva situació financera i capital disponible.
- El teu horitzó temporal i objectius de rendibilitat.
- La teva tolerància al risc.
- La teva disponibilitat personal per participar al procés.
- L'estructura fiscal òptima.

PAS 2 – ESTUDI PERSONALITZAT

En 7-10 dies et presentem un estudi amb 3-5 oportunitats concretes que encaixen amb el teu perfil, cadascuna amb la seva anàlisi financera completa.

PAS 3 – DECISIÓ I CONTRACTE

Si decideixes avançar, signem un contracte d'assessoria integral. A partir d'aquell moment, el nostre equip treballa exclusivament per a la teva operació.

PAS 4 – EXECUCIÓ

T'acompanyem durant els 5-8 mesos del cicle complet, amb reporting setmanal i accés permanent a la plataforma de seguiment.

PAS 5 – TANCAMENT I REINVERSIÓ

Un cop tancada l'operació, t'assessorem sobre la reinversió del capital alliberat, si així ho desitges. Molts dels nostres clients fan 2-3 operacions consecutives.

LLEST PER DONAR EL PRIMER PAS?

Contacta amb el nostre equip avui mateix:

Telèfon: +34 604 997 922 (trucades i WhatsApp)

Correu electrònic: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Atenem en espanyol, anglès i català.

Oficines a Madrid i Barcelona.

Reunió inicial gratuïta i sense compromís.

18. CLÀUSULA D'EXEMPCIÓ DE RESPONSABILITAT

Tota la informació que conté aquest document té caràcter merament informatiu i divulgatiu, i no constitueix en cap cas assessorament legal, fiscal, financer ni d'inversió personalitzat. Les decisions d'inversió s'han de basar en l'avaluació personal de l'inversor, ajustada a les circumstàncies particulars, i en la consulta amb assessors qualificats i col·legiats en cada disciplina.

Les dades de mercat, percentatges, preus, tipus impositius i rendibilitats esmentats en aquesta guia estan vigents a la data de redacció i es poden veure modificats per canvis normatius, econòmics o de mercat posteriors. Les rendibilitats històriques descrites al capítol 16 no garanteixen rendibilitats futures. Tota operació immobiliària implica riscos, incloent-hi la possibilitat de pèrdua parcial o total del capital invertit.

house-flipping.es (marca comercial gestionada pel titular registrat) no assumeix responsabilitat per les pèrdues, danys, costos o perjudicis de qualsevol naturalesa que poguessin derivar-se de l'ús directe o indirecte de la informació continguda aquí fora del marc d'un contracte d'assessoria formal signat amb l'empresa.

Aquest document està protegit pels drets d'autor. La reproducció total o parcial sense autorització expressa queda prohibida.

© 2026 house-flipping.es. Tots els drets reservats.