



HOUSE FLIPPING

GUIA DEFINITIVO PARA COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS NA ESPANHA EM 2026

O primeiro guia totalmente atualizado em espanhol, aplicável exclusivamente ao mercado residencial espanhol e concebido para investidores que desejam profissionalizar suas operações de rotação de ativos em um ambiente de demanda recorde e oferta estruturalmente insuficiente.

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Prezado investidor,

Se você está lendo este guia, é porque está considerando uma das estratégias de investimento com a melhor relação risco-retorno atualmente disponível no mercado europeu: comprar um imóvel subvalorizado, reformá-lo completamente e depois vendê-lo a preço de mercado. Isso é o que se conhece no mundo anglófono como "house flipping" (compra e venda de imóveis para revenda), e na Espanha, essa prática se consolidou nos últimos sete anos como uma disciplina profissional com metodologias próprias, indicadores técnicos e protocolos comprovados.

Desde 2018, em house-flipping.es Já auxiliamos mais de 300 investidores (pessoas físicas, holdings, escritórios familiares e capital internacional) em transações realizadas na Espanha. Cada transação é única, mas todas compartilham os mesmos princípios fundamentais: busca de imóveis, visitas presenciais, intermediação na compra, análise pré-transação completa, orçamento fixo, prazo garantido e marketing profissional. Este documento resume essa experiência e a disponibiliza gratuitamente para você.

Nosso compromisso com você é simples: que ao terminar de ler estas páginas, você tenha uma compreensão clara, honesta e técnica do que significa investir em compra e venda de imóveis na Espanha hoje. Não prometemos retornos impossíveis, nem escondemos os riscos. Mostramos os números reais, os erros mais comuns e o caminho que, segundo nossa experiência, funciona melhor no mercado espanhol em 2026.

Bem-vindo.

A equipe de house-flipping.es

CONTATO

Telefone: +34 604 997 922 (Chamadas e WhatsApp)

Correo: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Línguas faladas: espanhol, inglês e catalão.

Escritórios: Madrid e Barcelona

ÍNDICE

1. O que o nosso guia inclui?
2. O que é "House Flipping" e como funciona?
3. Investimento mínimo necessário
4. Opções de financiamento
5. Taxas e estrutura de pagamento
6. Rentabilidade esperada e prazos de implementação
7. Vantagens de contratar nossos serviços
8. Áreas geográficas de trabalho
9. Processo de Seleção e Compra de Imóveis
10. Gestão de Reformas
11. Processo de venda ou locação
12. Aspectos fiscais do investimento em compra e venda de imóveis
13. Requisitos legais para investidores
14. Riscos associados e como mitigá-los
15. Impacto do mercado imobiliário na rentabilidade
16. 10 casos reais de sucesso (retornos de 9,2% a 22,7%)
17. Contato e primeiros passos
18. Isenção de responsabilidade

1. O QUE O NOSSO GUIA INCLUI?

1.1. Âmbito e proposta de valor

Este guia foi escrito integralmente pela equipe técnica da house-flipping.es, com o apoio dos nossos departamentos de investimento, arquitetura, tributação e marketing. Não se trata de um manual genérico nem de uma tradução de metodologias norte-americanas: cada valor, percentagem e prazo foi adaptado à realidade regulatória, tributária e de mercado da Espanha em 2026.

Em particular, você encontrará:

- Uma análise atualizada do contexto macroeconômico espanhol, com dados sobre preços, Euribor, oferta e demanda.
- Os requisitos reais de capital para iniciar as operações nos oito principais mercados nacionais.
- As fórmulas de cálculo de rentabilidade que utilizamos internamente, explicadas passo a passo.
- Opções de financiamento disponíveis em 2026, incluindo alternativas ao canal bancário tradicional.
- Uma discriminação fiscal por comunidade autónoma, com tabelas comparativas do ITP (Imposto sobre o Valor Acrescentado), do IVA reduzido e do imposto municipal sobre as mais-valias.
- O protocolo operacional que aplicamos em cada um de nossos projetos.
- Dez casos reais de sucesso (negócios fechados entre 2023 e 2025), com todos os números auditáveis.
- Um quadro de gestão de riscos, incluindo o protocolo anti-ocupação ilegal atualizado de acordo com a legislação vigente em 2026.

1.2. A quem se destina?

Este documento está pensado para:

- Investidores individuais com capital disponível a partir de € 60.000 a € 80.000 que procuram dar um salto qualitativo em comparação com os aluguéis tradicionais ou produtos financeiros de baixo rendimento.
- Proprietários de empresas de gestão de ativos ou sociedades de responsabilidade limitada que desejam incorporar a rotação de profissionais estrangeiros (principalmente de países anglo-saxões, francófonos e italianos) interessados no mercado espanhol, mas que precisam de um contato local para orientá-los sobre a regulamentação.
- Investidores experientes que, mesmo tendo realizado operações por conta própria, buscam terceirizar o processo para otimizar seu tempo.

1.3. Como usar este guia

Você pode ler o guia em ordem, mas cada capítulo foi projetado para ser consultado individualmente. Ao final, incluímos uma seção de casos práticos (capítulo 16) que recomendamos analisar com atenção: os números são reais, os endereços foram levemente anonimizados para preservar a confidencialidade, mas as métricas refletem com precisão os negócios fechados por nossa equipe.

2. O QUE É RECOMPRA E VENDA DE IMÓVEIS E COMO FUNCIONA?

2.1. Definição

"House flipping" é uma estratégia de investimento imobiliário de curto prazo (geralmente entre 5 e 10 meses, da escritura de compra à escritura de venda) que consiste em adquirir um imóvel residencial subvalorizado, geralmente devido ao seu estado de conservação, à sua distribuição ineficiente ou à falta de modernização técnica, realizar uma reforma completa e otimizada e comercializá-lo ao preço de mercado atualizado, sob o conceito "chave na mão".

Diferentemente do modelo imobiliário clássico (comprar para alugar), o flipping não busca gerar fluxos recorrentes, mas sim capturar a diferença entre o preço de entrada do imóvel deteriorado e o preço de saída do imóvel reabilitado, líquido de todos os custos envolvidos.

2.2. A equação fundamental

A rentabilidade de qualquer operação pode ser explicada por uma única fórmula:

LUCRO LÍQUIDO = VALOR DE REPARO APÓS AQUISIÇÃO - (PREÇO DE COMPRA + CUSTOS DE AQUISIÇÃO + CUSTOS DE REFORMA + CUSTOS FINANCEIROS + CUSTOS DE VENDA + IMPOSTOS)

Onde ARV (Valor Após Reparo) é o valor estimado do imóvel após a reforma, determinado por meio de análise comparativa de mercado, avaliação e comparação com transações recentes no mesmo microambiente (prédio, quarteirão, bairro).

No house-flipping.es, aplicamos um filtro duplo:

- Critério 1 (mínimo técnico): o lucro líquido estimado deve ser igual ou superior a 18% do investimento total antes dos impostos.
- Critério 2 (segurança de capital): o preço de compra não deve exceder 72% do Valor de Revenda Após Reforma (ARV), menos o custo da reforma (o que o mercado americano chama de regra dos 70%-75%, ajustada à tributação espanhola e aos custos notariais).

Se um ativo não atender a ambos os critérios simultaneamente, ele não será incluído na carteira. É simples assim.

2.3. Diferenças em comparação com outros modelos

- Investir em imóveis para alugar gera fluxo de caixa recorrente, mas não libera capital. Já a revenda rápida acelera a movimentação do capital, mas não gera renda.
- BRRRR (Comprar, Reformar, Alugar, Refinanciar, Repetir): um modelo híbrido. Uma

reforma no estilo flipping é realizada, mas o ativo é mantido e refinanciado após a reforma pelo novo valor de avaliação, recuperando o capital para novas operações sem perder a propriedade.

- Nova construção/desenvolvimento: envolve gestão de planejamento urbano, prazos de 18 a 36 meses, licenças mais complexas e riscos de absorção muito diferentes.
- Valorização comercial: semelhante à revenda rápida, mas em imóveis comerciais, escritórios ou outros usos terciários.

Dentro dessa faixa de preço, a compra e venda rápida de imóveis residenciais é o produto com o ciclo de capital mais curto, o preço mais acessível e a maior demanda, razão pela qual se tornou um ponto de entrada natural para o setor.

2.4. O ciclo completo

O ciclo de uma operação de revenda na Espanha normalmente passa por sete etapas:

1. Prospecção e seleção de ativos (2 a 6 semanas).
2. Negociação, reserva e assinatura do contrato de sinal (1 a 3 semanas).
3. Análise técnica, cadastral, de planejamento urbano e tributária (2 a 4 semanas).
4. Escritura pública de compra e venda (1 dia; agendamento prévio de 1 a 2 semanas).
5. Implementação da reforma abrangente (8 a 20 semanas, dependendo do escopo).
6. Marketing com preparação do imóvel para venda e marketing profissional (3 a 10 semanas).
7. Escritura de compra e venda, acerto de contas fiscais e distribuição de lucros (2 a 4 semanas).

Um ciclo ideal é concluído em 5 a 8 meses. Um ciclo ruim (aquele que queremos evitar a todo custo) pode se estender por 12 a 18 meses e consumir boa parte da margem devido aos custos financeiros e de oportunidade.

2.5. Perfil do consumidor final espanhol em 2026

Compreender o comprador final é fundamental, pois isso determina as decisões de projeto para a reforma:

- Casais jovens a de meia-idade (30 a 42 anos) com dupla renda, primeiro ou segundo imóvel, financiamento imobiliário de 70 a 80% do valor. Este é o perfil predominante nas áreas onde atuamos.
- Família com filhos procura imóvel maior.
- Investidor tradicional de alto patrimônio (55-70 anos) que compra imóveis para locação residencial estável.
- Comprador internacional (principalmente francês, alemão, holandês, norte-americano e latino-americano) em cidades como Málaga, Alicante e Barcelona.

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

Cada perfil define os acabamentos, layouts e nível de requinte. Na prática, nossa paleta padrão de renovação é calibrada para atrair os perfis 1 e 2, que representam mais de 70% do mercado-alvo em Madri, Barcelona, Valência e Saragoça.

3. INVESTIMENTO MÍNIMO EXIGIDO

3.1. Figura de referência

Considerando as condições de mercado de 2026 e os oito principais mercados em que atuamos, o investimento mínimo recomendado para realizar uma operação de compra e venda de imóveis com garantias profissionais é de cerca de € 150.000, caso seja utilizado financiamento bancário padrão, e entre € 60.000 e € 80.000 caso sejam escolhidas fórmulas de coinvestimento ou financiamento coletivo.

Esse limite não é arbitrário: corresponde ao capital necessário para cobrir a entrada do imóvel (20-35% do preço), as despesas de aquisição (ITP, notário (registro, gestão), o custo total da reforma, os custos financeiros do período e uma reserva de contingência de 10 a 15%.

3.2. Distribuição por cidade (indicativa, primeiro trimestre de 2026)

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

- Preço de compra típico: € 180.000 - € 260.000
- Custo médio de uma renovação completa: € 38.000 - € 65.000
- Despesas de compra e venda: € 14.000 - € 22.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: € 78.000 - € 115.000
- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: € 235.000 - € 350.000

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

- Preço de compra típico: € 210.000 - € 310.000
- Custo médio de uma renovação completa: € 42.000 - € 75.000
- Despesas de compra e venda: € 22.000 - € 33.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: € 85.000 - € 125.000
- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: € 275.000 - € 420.000

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

- Preço de compra típico: € 120.000 - € 190.000
- Custo médio de uma renovação completa: € 32.000 - € 55.000
- Despesas de compra e venda: € 13.000 - € 20.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: € 60.000 - € 90.000
- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: € 165.000 - € 265.000

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

- Preço de compra típico: € 165.000 - € 280.000
- Custo médio de uma renovação completa: € 36.000 - € 68.000
- Despesas de compra e venda: € 15.000 - € 26.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: € 72.000 - € 115.000

- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: € 215.000 - € 375.000

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

- Preço de compra típico: € 110.000 - € 170.000
- Custo médio de uma renovação completa: €30.000 - €52.000
- Despesas de compra e venda: € 12.000 - € 19.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: € 55.000 - € 80.000
- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: €150.000 - €240.000

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

- Preço de compra típico: € 130.000 - € 195.000
- Custo médio de uma renovação completa: € 35.000 - € 58.000
- Despesas de compra e venda: € 11.000 - € 17.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: € 62.000 - € 90.000
- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: € 175.000 - € 270.000

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

- Preço de compra típico: € 95.000 - € 160.000
- Custo médio de uma renovação completa: € 28.000 - € 48.000
- Despesas de compra e venda: € 10.000 - € 16.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: €48.000 - €75.000
- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: € 135.000 - € 225.000

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

- Preço de compra típico: € 125.000 - € 220.000
- Custo médio de uma renovação completa: € 32.000 - € 58.000
- Despesas de compra e venda: € 13.000 - € 22.000
- Investimento mínimo com 30% de capital próprio: € 60.000 - € 95.000
- Investimento mínimo com 100% de capital próprio: € 170.000 - € 300.000

3.3. Exemplo prático com € 150.000 de capital próprio

Vamos supor que um investidor tenha €150.000 de capital próprio e queira operar em Valência, no bairro de Patraix.

- Preço de compra: € 155.000
- Entrada de 30% + custos de aquisição: €46.500 + €17.500 = €64.000
- Custo da renovação completa ($68 \text{ m}^2 \times €720/\text{m}^2$): €48.960
- Custos financeiros estimados (6 meses, hipoteca com LTV de 70%): € 4.200
- Preparação e marketing de imóveis para venda: 2.300 €
- Fundo de contingência (10% dos custos de renovação): € 4.900
- Requisito total de capital próprio: € 124.360
- Margem acima de €150.000: €25.640 (boa margem de segurança adicional)

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

Valor estimado de revenda após a reforma: € 242.000

Lucro bruto esperado: € 25.880 sobre um investimento de € 124.360 = retorno bruto sobre o investimento (ROI) de 20,8% em aproximadamente 7 meses.

3.4. Fundo de reserva

Uma regra inviolável: nunca invista 100% do seu capital disponível em uma única transação. Recomendamos manter pelo menos 10 a 15% do seu capital líquido total fora da transação para cobrir imprevistos (atrasos na construção, ajustes fiscais, substituições estruturais, períodos de comercialização mais longos do que o esperado). Essa é a diferença entre ter que vender com prejuízo para fechar o negócio e poder esperar pelo comprador certo.

4. OPÇÕES DE FINANCIAMENTO

4.1. Hipoteca tradicional para investimento

A rota mais comum. Em 2026, as condições médias que estamos obtendo com os bancos tradicionais para operações de revenda são:

- LTV (relação empréstimo-valor): 65% a 75% do valor de compra ou do valor avaliado (o que for menor).
- Duração: até 25-30 anos (embora planeemos cancelar antes).
- Taxa variável: Euribor + 0,85% a 1,35%, com a Euribor estabilizada em torno de 2,30%-2,55%.
- Taxa fixa: entre 3,10% e 3,90% por 20 a 25 anos.
- Tipo misto: opção popular em 2026 (taxa fixa de 5 anos entre 2,85% e 3,25% + taxa variável).
- Links: folha de pagamento ou conta de rendimentos, seguro residencial, às vezes seguro de vida.
- Comissão de abertura: 0% a 1%.
- Taxa de reembolso antecipado: 0,15% a 0,25% (fundamental para revenda, pois vamos cancelar o contrato em alguns meses).

Importante: Os bancos tradicionais relutam em financiar transações explicitamente declaradas como empréstimos para revenda. Portanto, apresentamos a transação como a compra de uma residência principal ou secundária (dependendo do perfil) e quitamos o empréstimo após a venda. Isso é perfeitamente legal, mas requer uma apresentação adequada.

4.2. Empréstimos-ponte

São empréstimos de capital privado de curto prazo (6 a 24 meses), especificamente concebidos para transações que exigem rapidez e nas quais os bancos tradicionais não conseguem atendê-las. Características típicas em Espanha em 2026:

- LTV: até 65%-70%.
- Duração: 6 a 18 meses.
- Taxa de juros: 8% a 12% ao ano.
- Taxas de abertura: 1,5% a 3%.
- Garantia: hipoteca sobre o imóvel adquirido.

Um empréstimo-ponte é caro, mas poderoso: permite fechar negócios em uma semana, algo impossível de outra forma com os bancos tradicionais. Utilizamos principalmente em leilões, arbitragens ou quando há necessidade urgente de venda por parte do proprietário (heranças aceleradas, divórcios, execuções prioritárias).

4.3. Liberação de capital próprio sobre patrimônio existente

Se o investidor já possui imóveis livres de ônus (ou com poucos ônus), ele pode refinanciá-los para obter capital para novos projetos. Em 2026, os bancos geralmente permitem que os investidores alcancem uma relação empréstimo-valor (LTV) combinada de 70% a 80% do valor avaliado.

Vantagem: liquidez barata.

Desvantagem: Aumenta a alavancagem geral, exigindo, portanto, uma gestão de risco cuidadosa.

4.4. Financiamento coletivo imobiliário

As plataformas regulamentadas pela CNMV (Comissão Nacional do Mercado de Valores Mobiliários da Espanha) permitem que investidores de varejo sejam agrupados para uma transação específica. Opções:

- Financiamento coletivo por dívida: o investidor empresta dinheiro e recebe juros.
- Financiamento coletivo de capital próprio: o investidor participa do capital do projeto e compartilha os lucros ou prejuízos.

Os bilhetes de entrada custam entre €500 e €2.000. É uma forma ideal de diversificar ou de entrar no setor sem um capital inicial elevado, com retornos médios anualizados de 7% a 12% em projetos seniores.

4.5. Coinvestimento com house-flipping.es e clubes privados

Para investidores que contribuem com capital, mas não desejam gestão, existe a opção de coinvestimento: uma sociedade de responsabilidade limitada (S.L.) é constituída especificamente para cada transação, com quotas proporcionais ao investimento. Nossa equipe cuida da gestão, prospecção e execução; o investidor contribui com o capital e assina o contrato social. Os lucros são distribuídos conforme o acordo inicial, geralmente 60% para o investidor e 40% para o gestor, ou similar, com um retorno mínimo garantido para o investidor.

4.6. Capital privado institucional

Para operações de maior porte (residências de luxo, reabilitação de edifícios inteiros, mudança de uso de terciário para residencial), trabalhamos com escritórios familiares e fundos especializados com investimentos a partir de € 1.500.000.

4.7. Estruturas híbridas

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

Na prática, muitas de nossas transações combinam duas ou mais fontes de financiamento: por exemplo, 70% de hipoteca bancária + 20% de capital próprio + 10% de empréstimo familiar subordinado. Estruturar o financiamento corretamente é, por si só, uma alavanca capaz de aumentar o retorno sobre o patrimônio líquido entre 4 e 8 pontos percentuais.

5. TAXAS E ESTRUTURA DE PAGAMENTO

5.1. Modelo de Taxas

Nossos honorários para o serviço completo "chave na mão" (gestão integral, desde a prospecção até a assinatura da escritura de compra e venda) são de € 5.900 + IVA por transação.

Esta figura inclui:

- Prospecção e filtragem de pelo menos 30 propriedades compatíveis.
- Visitas técnicas com nosso arquiteto ou engenheiro civil aos 3 a 5 finalistas.
- Análise financeira, tributária e de registro da opção vencedora.
- Negociação com o vendedor.
- Coordenação do contrato de sinal e da escritura de compra e venda.
- Gestão de projetos e coordenação de empreiteiros.
- Gestão de preparação de imóveis para venda e sessão fotográfica profissional.
- Publicação em portais e em nossa rede privada de compradores.
- Filtragem de compradores e gestão de ofertas.
- Coordenação do contrato de sinal e da escritura de compra e venda.

5.2. Estrutura de pagamento

Dividimos a taxa em duas partes, o que proporciona tranquilidade ao investidor e alinha os incentivos:

- Primeiro pagamento (50%): € 2.950 + IVA na assinatura do contrato de consultoria.
- Segundo pagamento (50%): € 2.950 + IVA após a conclusão da renovação, antes do início da comercialização do imóvel.

Essa estrutura significa que metade dos nossos honorários depende da conclusão bem-sucedida do trabalho. Nós também assumimos parte do risco.

5.3. O que NÃO está incluído nessas taxas?

- Custo da reforma (pago diretamente ao empreiteiro após o recebimento das certificações).
- Impostos sobre compras e vendas (ITP, imposto sobre ganhos de capital, taxas notariais, taxas de registro).
- Custos financeiros (juros, taxas bancárias).
- Seguro e fornecimento de materiais durante a construção.
- Honorários do técnico que assina o projeto (arquiteto ou engenheiro civil, caso sejam

necessárias licenças específicas).

Todos esses conceitos são eles emitem a fatura. Cada caso é tratado pelo fornecedor correspondente. Nosso papel é auditar, negociar preços e garantir que nenhum valor ultrapasse os limites estabelecidos.

5.4. Taxas de Sucesso Opcionais

Para investidores que preferem reduzir a taxa fixa e compartilhar os lucros, oferecemos um plano alternativo:

- Taxa fixa reduzida: € 2.900 + IVA.
- Taxa de sucesso: 10% do lucro líquido acima de um limite de rentabilidade de 12%.

É uma modalidade escolhida por cerca de 25% dos nossos clientes, especialmente aqueles que operam com mais frequência (três ou mais operações por ano).

6. RENTABILIDADE ESPERADA E TEMPOS DE IMPLEMENTAÇÃO

6.1. Faixas de rentabilidade realistas

Em 2026, as operações profissionais de compra e venda de imóveis na Espanha proporcionarão retornos líquidos (sobre o capital total investido, antes dos impostos pessoais do investidor) entre 9% e 23%, com uma média ponderada em nosso portfólio de 16,2% nos últimos 24 meses.

Interpretação prática:

- Transações abaixo de 9% não são consideradas: a relação risco-retorno não compensa alternativas mais líquidas.
- Faixa de 9% a 14%: transações de baixo risco, bairros consolidados, reformas padrão. Perfil conservador.
- Faixa de 14% a 18%: operações equilibradas, mercados com dinâmica positiva, reformas abrangentes. Núcleo do nosso portfólio.
- Faixa de 18% a 23%: transações de alta convicção, especialmente compras competitivas, reformas que aumentam a área construída ou alteram o tipo de imóvel. Essas transações exigem experiência.
- Acima de 23%: transações excepcionais (heranças não reclamadas, leilões, mudanças de uso). Elas existem, mas são raras e seletivas.

6.2. ROI Bruto vs. ROI Líquido vs. TIR Anualizada

Três métricas distintas que não devem ser confundidas:

- Retorno bruto sobre o investimento (ROI): lucro antes de custos financeiros e impostos / investimento total.
- Retorno líquido do investimento (ROI): lucro após custos financeiros e impostos / investimento total.
- TIR anualizada: taxa de retorno anualizada, que permite a comparação de operações de diferentes durações.

Exemplo prático: uma operação de 6 meses com um ROI líquido de 15%. A TIR anualizada equivalente é de 32,3%. Portanto, a revenda, apesar dos retornos absolutos aparentemente modestos, compete muito favoravelmente com os produtos financeiros tradicionais quando expressa em termos anualizados.

6.3. Cronograma padrão

Um projeto típico no house-flipping.es segue este cronograma:

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

- Semanas 1 a 4: prospecção.
- Semanas 5 a 8: diligência prévia, negociação, sinal.
- Semanas 9 a 12: Escritura de compra e fechamento financeiro.
- Semanas 13 a 28: execução da obra (16 semanas em uma reforma completa padrão).
- Semanas 29 a 32: preparação da casa para venda, fotografia e preparação comercial.
- Semanas 33-40: marketing ativo.
- Semanas 41-42: assinatura da escritura de compra e venda e conclusão do negócio.

Tempo total: entre 28 e 42 semanas, dependendo da complexidade. A maioria das nossas operações é concluída entre 6 e 8 meses.

6.4. Sensibilidade da rentabilidade ao prazo

Cada mês adicional no projeto reduz o retorno anualizado entre 1,5 e 2,5 pontos percentuais, dependendo da alavancagem. É por isso que, na house-flipping.es, somos obcecados pelo controle de prazos: um atraso de dois meses na construção pode transformar um projeto excelente em um projeto medíocre.

7. VANTAGENS DE CONTRATAR NOSSOS SERVIÇOS

7.1. Sete razões para terceirizar

1. Acesso a um portfólio privado. Mais de 60% das transações que fechamos não chegam a portais públicos. Nós as obtemos por meio de nossa rede de APIs parceiras, administradores de imóveis, advogados especializados e contatos diretos com proprietários.
2. Preço fixo garantido. Trabalhamos com empreiteiros certificados com os quais assinamos um contrato de preço fixo antes do início da obra. O risco de estouro de orçamento é limitado a um máximo de 3% a 5%, em comparação com os habituais 20% a 40% em projetos sem controle profissional.
3. Prazo final definido com penalidade. Nossos contratos com empreiteiras incluem uma cláusula penal por atraso, que alinha os incentivos da empreiteira aos do investidor.
4. Design personalizado para o perfil do comprador. Nosso estúdio de design de interiores possui uma paleta de acabamentos otimizada para maximizar a velocidade de vendas. Não reformamos de acordo com o gosto do investidor; reformamos de acordo com o gosto do comprador final com maior probabilidade estatística de compra.
5. Equipe tributária integrada. Antes de cada transação ser formalizada, nosso consultor tributário analisa a estrutura ideal (pessoa física, sociedade limitada, holding) e nos fornece uma estimativa prévia do imposto a pagar.
6. Tecnologia PropTech proprietária. Nossa equipe de análise utiliza ferramentas de big data para segmentar preços por bairro, rua, entrada do prédio e andar, com maior precisão do que sites de comparação públicos.
7. Rede de compradores qualificados. Mantemos um banco de dados com mais de 4.200 compradores cadastrados (pessoas físicas e investidores) que recebem alertas sobre nossas transações antes de serem divulgadas publicamente. Isso reduz o tempo médio de venda em 40% a 60% em comparação com o mercado em geral.

7.2. O que não somos

Queremos ser transparentes: não somos consultores financeiros nem consultores fiscais registrados, e não somos intermediários financeiros. Quando uma transação o exige, trabalhamos com empresas e consultorias externas de primeira linha, mas não desempenhamos essas funções diretamente. Também não somos uma agência imobiliária tradicional: não adquirimos imóveis para terceiros, apenas para transações que gerimos do início ao fim.

8. ÁREAS GEOGRÁFICAS DE ATUAÇÃO

8.1. Mapa geral

Operamos diretamente com nossa própria filial em Madri e Barcelona, e realizamos operações em Valência, Málaga, Sevilha, Bilbao, Saragoça e Alicante por meio de equipes locais aprovadas e supervisionadas por nossos coordenadores de área.

8.2. Madrid

O mercado mais líquido e profundo do país. Atuamos principalmente em:

- Carabanchel (Pan Bendito, Opañel, San Isidro). Preço médio por m² em torno de € 3.250, com crescimento anual superior a 15%. Atualmente, é o epicentro do mercado imobiliário de Madrid, devido à combinação de preços de entrada razoáveis e forte demanda por imóveis reformados.
- Usera (Orcasitas, Almendrales, Zofío). Preço médio próximo de € 2.900/m². Mercado com alto volume de compradores de primeira habitação.
- Puente de Vallecas (Entrevías, Palomeras). Preço médio 3.050€/m². Uma transformação urbana acelerada.
- Tetuán (Bellas Vistas, Cuatro Caminos, Berruguete). Preço médio 4.100€/m². Inversão seletiva, preços de ingressos mais altos e menor volume, mas margens sólidas.
- Cidade Lineal (Quintana, Ventas). Preço médio 3.900€/m². Transações estáveis, compradores familiares.
- Latina (Lucero, Aluche). Preço médio de € 3.200/m². Transações de pequeno porte com alta rotatividade.

8.3. Barcelona

Mercado sob crescente pressão devido à regulamentação e à escassez. Atuamos em:

- Sant Martí (Poblenou, El Clot, La Verneda). 4.150€/m² em média. O maior foco de transformação urbana da cidade.
- Sant Andreu (Navas, La Sagrera, Bon Pastor). 3.700€/m². Excelente combinação preço-demanda.
- Horta-Guinardó (El Carmel, Guinardó). 3.400€/m². Alta demanda familiar.
- Nou Barris (Vilapicina, Porta, Trinitat Nova). 2.950€/m². Operações de rotatividade rápida.
- Sants-Montjuïc (Sants, Hostafrancs). 4.050€/m². Jovem comprador urbano.
- Eixample (seletivamente). € 5.600/m². Apenas para imóveis de alto padrão e reformas tipológicas com tetos altos, molduras e pisos de ladrilho hidráulico.

8.4. Valência

O mercado com a melhor relação rentabilidade-preço de entrada no país em 2026:

- Patraix. € 2.600/m². A procura está a aumentar.
- Benimaclet. € 2.850/m². Zona universitária e jovem.
- Quatre Carrères. 2.450€/m². Propriedades familiares.
- Camins al Grau. 2.700€/m². Proximidade do mar.
- Jesus. €2.350/m². Taxa de entrada baixa e bom layout.

8.5. Málaga

O mercado de ações com a maior valorização sustentada na Espanha desde 2019:

- Huelin. €3.700/m². Área em transformação.
- Teatinos. € 3.850/m². Expansão da universidade e do hospital.
- Estrada de Cádiz. € 3.100/m². Transações equilibradas.
- El Palo. €3.400/m². Litoral, estável e com procura turística.

8.6. Sevilha

Mercado estável com margens apertadas, mas alta rotatividade:

- Macarena. € 1.950/m². Melhor entrada da cidade.
- Triana. 2.700 €/m². Demanda sólida.
- Nervião. 2.800€/m². Comprador familiar estabelecido.
- Cerro-Amate. € 1.600/m². Pequenas transações com alto volume de negócios.

8.7. Bilbao

- San Francisco / Bilbao La Vieja. €2.400/m². Mercado em processo de completa revitalização institucional.
- Rekalde. € 2.650/m². Primeiro comprador.
- Santutxu. 3.100€/m². Demanda familiar.

8.8. Saragoça

- Centro da cidade. € 2.200/m². Operações seletivas.
- Delícias. 1.700 €/m². Melhor entrada entre as principais capitais.
- Las Fuentes. € 1.650/m². Transações rápidas com compradores locais.

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

- San José. € 1.950/m². Demanda estável.

8.9. Alicante

- Praia de San Juan. € 3.200/m². Comprador internacional e segunda residência.
- Albufereta. € 2.900/m². Demanda mista, turística e residencial.
- Carolinas. € 1.900/m². Venda rápida com comprador local.
- Pla del Bon Repòs. 2.050€/m². Transações pequenas e de alto giro.

9. PROCESSO DE SELEÇÃO E COMPRA DE IMÓVEIS

9.1. Prospecção de Fontes

Nosso portfólio ativo de oportunidades, a qualquer momento, ultrapassa 60 unidades distribuídas pelas oito cidades onde atuamos. Essas oportunidades provêm de:

- Portais imobiliários (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) com filtros de proprietários e atualização diária de dados.
- APIs de parceiros (aquelas que compartilham um portfólio conosco sob um acordo de confidencialidade).
- GEscritórios especializados em persianas de herança e divórcio.
- UMAAdvogados comerciais que identificam transações problemáticas.
- Investidores que desejam rotacionar seus próprios ativos.
- SLeilões judiciais e notariais.
- BBancos e fundos com ativos concedidos.
- Indicações diretas (vizinhos, porteiros, síndicos).

9.2. Critérios de seleção (quadro de pontuação interno)

Cada propriedade candidata recebe uma pontuação de 0 a 100 com base em nove variáveis:

1. Preço de entrada vs. Valor de Mercado Estimado (30 pontos).
2. Custo estimado da reforma (15 pontos).
3. Liquidez do bairro (10 pontos).
4. Qualidade básica de construção (10 pontos).
5. Situação cadastral e de planejamento urbano (10 pontos).
6. Orientação, altura e luz natural (8 pontos).
7. Potencial tipológico (distribuição, metros, terraço) (7 pontos).
8. Comunidade de proprietários (encargos, avaliações em atraso) (5 pontos).
9. Tempo estimado de venda após a reforma (5 pontos).

Apenas os imóveis com pontuação acima de 72 em 100 passam para uma visita técnica. De cada 30 candidatos avaliados, normalmente 4 a 6 são aprovados na avaliação e 1 a 2 são vendidos.

9.3. Due diligence técnica

Antes da assinatura do contrato de sinal, nossa equipe técnica realiza os seguintes procedimentos:

- Inspeção visual estrutural (pisos, paredes, fissuras, umidade).

- Verificação das instalações (encanamento, eletricidade, gás, saneamento).
- Análise de distribuição e potencial de redistribuição.
- Avaliação da licença necessária (pequenos trabalhos, grandes trabalhos, mudança de uso).
- Medição certificada (o erro médio entre os medidores registados e os reais em imóveis antigos ultrapassa os 6%).

9.4. Due diligence jurídica e de registo

Paralelamente, verificamos:

- Nota atualizada do registo simples de imóveis.
- Encargos (hipotecas, penhoras, encargos fiscais).
- Certificado da comunidade de proprietários (taxas, contribuições extraordinárias, acordos pendentes).
- Impostos pagos em dia (IPTU, coleta de lixo).
- Certificado de ocupação ou licença de primeira ocupação.
- Certificado energético.
- Propriedade e capacidade dos vendedores.
- Em caso de herança: testamento, declaração de herdeiros, constituição do ISD (Imposto sobre a Renda e Sucessões).
- Em caso de divórcio: sentença judicial, acordo regulatório, partilha de bens do casal.

9.5. Negociación

Nosso desconto médio sobre o preço inicial de venda é de 9,4% nos últimos 24 meses, chegando ocasionalmente a 18%-22% em transações de imóveis em dificuldades. Esta é uma métrica fundamental: cada 1% de desconto adicional se traduz em aproximadamente 0,6 a 0,9 pontos percentuais de retorno sobre o investimento (ROI).

9.6. Contrato de sinal e assinatura

Após o preço ser acordado, assinamos um contrato preliminar de compra e venda (Art. 1454 CC) por 5% a 10% do preço total, com data de fechamento geralmente entre 30 e 60 dias. Esse período é utilizado para finalizar o financiamento, concluir a verificação final e coordenar o início imediato da construção.

10. REFORMA DA GESTÃO

10.1. Níveis de intervenção

Distinguimos três níveis de reforma de acordo com a estratégia da operação:

- **RENOVAÇÃO/REFORMA BÁSICA** (350-500 €/m²): pintura, pisos, cozinha e banheiro padrão, substituição de acabamentos internos em madeira. Indicado para imóveis em bom estado estrutural que necessitam apenas de uma aparência renovada.
- **RENOVAÇÃO COMPLETA DE PORTE MÉDIO** (€600-€850/m²): substituição completa das instalações elétricas e instalações hidráulicas, reforma completa de cozinhas e banheiros, carpintaria externa com isolamento térmico, possível redistribuição interna, pisos novos. Este é o padrão de nossas operações, aquele que maximiza a relação custo/preço.
- **RENOVAÇÃO PREMIUM/DE ALTO PADRÃO** (900 € - 1.500 €/m²): Inclui climatização completa (aquecimento aerotérmico, piso radiante), automação residencial, mobiliário feito sob medida e acabamentos de alta qualidade (microcimento, pedra natural, madeira maciça). Este nível é reservado para áreas de alto padrão, onde o comprador final paga por esses recursos.

10.2. Projeto e licenças

Dependendo do seu alcance, a reforma exigirá:

- Declaração de responsabilidade por pequenas obras: suficiente para renovações que não modifiquem a estrutura ou a distribuição.
- Licença para obras de menor porte: quando houver redistribuição não estrutural.
- Licença para obras de grande porte: necessária quando elementos estruturais são modificados, superfícies são ampliadas ou há mudança de uso.
- Licença de alteração de uso: quando transformamos um imóvel comercial em habitação (operação que analisamos detalhadamente no capítulo 16, caso 6).

Uma gestão de licenças mal planeada pode paralisar um projeto de construção durante meses. Na house-flipping.es, trabalhamos com um gestor técnico especializado em cada cidade, o que nos permite prever os prazos com precisão.

10.3. Seleção do Contratado

Temos um painel de 23 fornecedores aprovados nos oito locais onde operamos, com os quais aplicamos um protocolo rigoroso:

- Sempre solicitamos três orçamentos sobre um projeto fechado.

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

- Exigimos seguro de responsabilidade civil e certificados de Segurança Social atualizados.
- Firmamos um contrato com marcos de pagamento condicionados à certificação.
- Retemos entre 5% e 10% do valor como garantia até o recebimento final.
- Realizamos auditorias semanais de progresso, qualidade e utilização de materiais.

10.4. Orçamento Fechado

Nosso modelo de relacionamento com o contratado é baseado em um contrato de preço fixo com preços unitários auditáveis. Isso significa:

O preço total é definido antes do início dos trabalhos e não se altera, exceto em caso de trabalhos suplementares expressamente aprovados por escrito.

Caso o contratado identifique custos adicionais não atribuíveis a uma modificação feita por nós, ele os assumirá.

Caso surja um novo item (por exemplo, detecção de feixe com aluminose), ele será negociado separadamente com um preço de mercado verificado.

10.5. Controle semanal do trabalho

Realizamos visitas semanais ao local com documentação fotográfica, acompanhamento do progresso e controle de qualidade. Os relatórios de progresso são carregados em uma plataforma digital à qual o investidor tem acesso contínuo. Transparência total.

10.6. Gestão de Contingências

Apesar de tudo, 35 a 40% dos projetos apresentam problemas imprevistos que exigem decisões rápidas: umidade oculta, calhas defeituosas, vigas danificadas e instalações ilegais anteriores. Para cada tipo de problema, temos protocolos de resposta predefinidos, com orçamentos dentro de faixas conhecidas, o que nos permite tomar uma decisão em 48 a 72 horas sem interromper a obra.

10.7. Entrega e certificados

O trabalho conclui-se com uma entrega formal que inclui:

- Certificado de conclusão de trabalho, se aplicável.
- Relatórios de instalação (elétrica e hidráulica).
- Novo certificado energético (a obra geralmente melhora a classificação em duas ou três letras).
- Atualize o certificado de ocupação, se necessário.
- Atualizar o livro de registro de obras quando necessário.
- Documentação fotográfica completa do antes, durante e depois.

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

11. PROCESSO DE VENDA OU LOCAÇÃO

11.1. Preparação física e virtual do imóvel para venda

Um imóvel reformado pode parecer "frio" se fotografado vazio. O home staging, seja físico (mobiliado com peças de aluguel) ou virtual (com a mobília sobreposta a uma foto de imóvel vazio), acelera a venda de 4 a 7 vezes e reduz a negociação de preço em 1,5 a 3 pontos percentuais.

Nossa recomendação padrão:

- Imóveis com menos de 60 m² ou com localização privilegiada: apresentação virtual do imóvel.
- Imóveis entre 60 m² e 100 m²: apresentação virtual com opção de aluguel ocasional mediante visitas presenciais.
- Imóveis de alto padrão (com mais de 100 m² ou valor superior a € 450.000): preparação completa do imóvel para venda.

11.2. Fotografia Profissional

Um mínimo de 20 a 25 fotos tiradas em condições ideais de luz natural, uma foto aérea com drone (se a orientação do local permitir), um vídeo vertical para redes sociais e um tour virtual em 360°. Este é o pacote mínimo. Investir entre €500 e €900 neste pacote pode resultar em um aumento de €8.000 a €15.000 nas vendas.

11.3. Estratégia de Preços

Sempre anunciamos o preço ligeiramente acima do preço-alvo, com uma margem de 3 a 5%. Um preço muito baixo limita o espaço de negociação e pode bloquear o tráfego; um preço muito alto dificulta a geração de leads. Nosso departamento de análise calibra o preço inicial usando dados de negociações comparáveis fechadas nas últimas 8 semanas.

11.4. Canais de marketing

- Nossa rede privada de compradores (4.200 assinantes ativos): alerta no dia 0.
- Portais verticais (Idealista, Fotocasa, Habitaclic, Pisos.com) com anúncios pagos em destaque: dia 3.
- UMColaboradores do pesquisador principal: dia 7, caso não haja atividade suficiente.
- Mídias sociais e marketing pago: semana 2, caso a demanda interna não tenha gerado ofertas.
- Distribuição seletiva de folhetos na vizinhança: semana 3-4.

11.5. Filtragem de visitas

Cada visita exige comprovação prévia de solvência (capacidade financeira demonstrada ou pré-aprovação de financiamento imobiliário). Isso evita 60% do ruído causado por visitantes ocasionais que não se tornarão clientes.

11.6. Gestão de Ofertas

Trabalhamos com um sistema de lances por escrito e respondemos em até 48 horas. Caso haja múltiplos interessados, realizamos um mini-leilão informal. Jamais apresentamos dois lances simultâneos sem transparência: essa é a maneira mais rápida de perder ambos.

11.7. Assinatura e pós-venda

Após o acordo, arrasCom entrada de 10% e fechamento do negócio em 30 a 45 dias, o serviço pós-venda inclui suporte ao comprador durante os três primeiros meses para quaisquer problemas relacionados à garantia.

11.8. BRRRR Alternativo (aluguel)

Se o mercado esfriar e a venda atrasar, sempre temos um plano B: aluguel residencial padrão por 12 a 36 meses, refinanciando o imóvel pelo novo valor de avaliação para recuperar uma parte significativa do capital. É uma válvula de escape que estabiliza o modelo.

12. ASPECTOS TRIBUTÁRIOS DO INVESTIMENTO EM COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS

12.1. Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITP) na compra

Tarifas em vigor em 2026 para imóveis de segunda mão (tarifa geral):

- Andaluzia: 7%
- Aragão: 8% (taxa reduzida aplicável em determinados casos até €400.000)
- Asturias: 8%
- Ilhas Baleares: 8% a 11,5% por secções
- Ilhas Canárias: 6,5%
- Cantabria: 9%
- Castela-La Mancha: 9%
- Castela e Leão: 8%
- Catalunha: 10%-11% (por faixas: 10% até € 1 milhão, 11% acima disso)
- Ceuta: 6%
- Comunidade Valenciana: 10%
- Extremadura: 8%-11%
- Galiza: 9%
- La Rioja: 7%
- Madrid: 6%
- Melilla: 6%
- Murcia: 8%
- Navarra: 6%
- País Basco: 4% a 7%, dependendo do território histórico

É o imposto mais relevante numa operação de compra e venda rápida de imóveis e explica, por si só, por que Madrid e o País Basco são áreas relativamente mais eficientes do que a Catalunha ou Valência.

12.2. Redução do IVA em 10% para a reabilitação.

A legislação sobre o IVA permite a aplicação da taxa reduzida de 10% (em vez de 21%) quando todas estas condições forem cumpridas:

- Este é um projeto de reabilitação que envolve edifícios destinados à habitação.
- O valor dos materiais fornecidos pelo contratado não excede 40% da base tributável total (ou seja, a mão de obra representa pelo menos 60%).
- A obra é um contrato de construção.

A economia de impostos é significativa. Numa renovação de 50.000 euros, a diferença entre

21% e 10% é de 5.500 euros, o que se traduz diretamente numa margem de lucro para o investidor.

12.3. Imposto sobre Atos Jurídicos Documentados (AJD)

Aplicável à concessão de crédito imobiliário, com taxas que variam entre 0,5% e 1,5%, dependendo da comunidade autónoma. Desde 2018, o Imposto de Selo (AJD) é pago pelo banco, não sendo, portanto, suportado pelo investidor.

12.4. Imposto Municipal sobre Ganhos de Capital (IIVTNU)

Este imposto municipal incide sobre o aumento do valor do terreno urbano desde a última transferência. Após a reforma de 2021 (Real Decreto-Lei 26/2021), existem dois métodos de cálculo, podendo o contribuinte optar pelo mais vantajoso. Em transações de compra e venda rápida, com elevadas valorizações reais, mas em curtos períodos, o imposto municipal sobre as mais-valias pode representar entre 1% e 3% do preço de venda. É pago pelo vendedor, pelo que o imposto é repassado ao investidor no momento da venda.

12.5. Tributação do lucro: pessoa física versus empresa

PESSOA NATURAL

Se o investidor for uma pessoa física e a transação for considerada ganho de capital (venda de um único imóvel, não de natureza comercial), ela será tributada de acordo com a base de cálculo do imposto sobre rendimentos de poupança:

- Até 6.000 €: 19%
- 6.000-50.000 €: 21%
- 50.000-200.000 €: 23%
- 200.000-300.000 €: 27%
- Acima de € 300.000: 30%

Se a operação for considerada uma atividade econômica (devido à frequência, volume, recursos pessoais e materiais dedicados), ela será tributada de forma geral, com alíquotas marginais que podem ultrapassar 47%.

SOCIEDADE LIMITADA

Se o investidor operar por meio de uma sociedade de responsabilidade limitada (S.L.), o lucro estará sujeito ao Imposto sobre Sociedades:

- Taxa geral: 25%
- Taxa reduzida para entidades recém-criadas (primeiros dois anos com lucro): 15%

Além disso, a distribuição de dividendos aos sócios. eles pagam impostos posteriormente, na base de poupança do IRPF do parceiro, com as mesmas faixas de tributação do ganho de capital.

12.6. Pessoa física ou jurídica?

Diretriz:

- Uma única operação, perfil ocasional: uma pessoa comum costuma ser mais eficiente.
- Duas ou mais transações por ano, ou intenção de expansão: sociedade limitada, especialmente se os lucros forem reinvestidos.
- Portfólio misto (compra e venda + arrendamento): estrutura de holding com uma sociedade de responsabilidade limitada operacional e uma sociedade de responsabilidade limitada holding.

Nossa equipe tributária elabora a estrutura ideal na fase anterior à primeira transação, pois um planejamento inicial inadequado pode custar dezenas de milhares de euros ao longo do tempo.

12.7. Tabela comparativa de impostos (exemplo de uma transação com lucro de € 50.000)

CENÁRIO A - Pessoa física, ganho de capital, residente em Madri:

- Imposto de renda sobre rendimentos: aproximadamente € 10.320.
- Beneficiário neto: 39.680 €.

CENÁRIO B - S.L., tipo geral:

- IS (25%): 12.500 €.
 - Lucro retido na S.L.: € 37.500.
 - Se distribuído como dividendo: Imposto de renda adicional de aproximadamente € 7.875.
- Valor líquido final para o sócio: € 29.625.
- Se reinvestido em uma nova operação: lucro líquido disponível de € 37.500.

CENÁRIO C - Sociedade Limitada recém-criada, taxa reduzida de 15%, primeiros 2 anos:

- IS (15%): 7.500 €.
- Lucro retido na S.L.: € 42.500.

A estrutura ideal depende do plano de médio prazo do investidor, e não apenas de uma transação isolada.

13. REQUISITOS LEGAIS PARA INVESTIDORES

13.1. Requisitos mínimos para investimento

Para um investidor residente fiscal em Espanha:

- DIAS ou NÃO em vigor.
- Número de Identificação Fiscal (NIF).
- Plena capacidade jurídica.
- Caso a atuação seja feita por meio de uma empresa: Número de Identificação Fiscal (CIF), escritura de constituição, certidão de registro e nomeação de representante.
- Caso utilize financiamento bancário: as duas últimas declarações de imposto de renda, contracheques ou comprovantes de rendimentos, histórico profissional e documentação de bens.

Para investidores não residentes:

- NIE (obrigatório).
- Abrir uma conta bancária espanhola.
- Em alguns casos, uma procuração autenticada em cartório em favor do gerente ou representante fiscal na Espanha.
- Documentação da origem dos fundos (declaração e, se aplicável, certificado bancário de origem).

13.2. Prevenção do branqueamento de capitais (Lei 10/2010)

Todas as transações imobiliárias acima de € 10.000 estão sujeitas a requisitos de identificação e diligência prévia. O notário, a agência imobiliária e os consultores são obrigados a solicitar e apresentar os seguintes documentos:

- Documentos de identificação do comprador.
- Justificativa da origem dos fundos (folha de pagamento, venda de bens anteriores, herança, empréstimo).
- No caso de transferências do exterior, são necessárias certificação bancária e rastreabilidade documental.

Transações em dinheiro: limite legal de € 1.000 por transação entre uma empresa e um particular (€ 10.000 quando nenhuma das partes atua no âmbito de uma atividade econômica, reduzido para € 1.000 se o pagador for um profissional liberal não residente). O descumprimento é punível com multa de até 25% do valor.

13.3. Licenças e autorizações

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

A revenda de imóveis, por si só, não exige uma licença específica ou registro setorial na Espanha. No entanto, se for realizada como atividade comercial:

- Inscrição no recenseamento de empresários (formulário 036 ou 037).
- Inscrição na rubrica IAE correspondente (833.1 “Promoção de Terrenos” ou 833.2 “Promoção de Edifícios”, caso exista atividade regular).
- Inscrição como trabalhador autónomo ou administrador de empresa, dependendo da estrutura.
- Conformidade com as normas trabalhistas, caso haja funcionários.

13.4. Contratos tipo

Os três contratos imobiliários fundamentais em uma operação de compra e venda rápida de imóveis:

- Contrato de depósito penal (art. 1454 do Código Civil). Permite que qualquer uma das partes desista, ficando o comprador com a perda do depósito ou com a devolução do dobro do valor ao vendedor. É o modelo mais comum.
- Contrato confirmatório de sinal. Consiste simplesmente em adiantar parte do preço, sem permitir a retirada do pagamento. Obriga ambas as partes a assinarem o contrato.
- Contrato de sinal penal. Semelhante aos contratos de sinal penitenciais, mas com uma penalidade financeira adicional, sem permitir o resgate gratuito.

Recomendação: Em operações de compra e venda rápida de imóveis, sempre utilizamos cláusulas penais com prazo de 30 a 60 dias, percentual entre 5% e 10% do preço, e uma cláusula expressa de bloqueio do imóvel (compromisso do vendedor de não aceitar outras ofertas durante esse período).

13.5. Seguros

Obrigatório e recomendado:

- Seguro decenal (Lei de Regulamentos de Construção): obrigatório apenas para projetos de construção novos, não para reformas e vendas de imóveis existentes.
- Seguro de responsabilidade civil do empreiteiro (obrigatório, deve ser fornecido pelo empreiteiro).
- Seguro de Construção Contra Todos os Riscos (TRC): altamente recomendado, com custo aproximado de 0,15% a 0,30% do orçamento da construção.
- Seguro residencial durante o processo de venda: obrigatório se houver hipoteca, recomendado em qualquer caso.

13.6. Proteção de dados e marketing

Documento pertencente à www.house-flipping.es, empresa especializada em operações de compra e venda rápida de imóveis na Espanha desde 2018.

Caso o investidor colete dados de potenciais compradores (formulários, páginas de destino), ele deverá cumprir as seguintes normas:

- Regulamento Geral de Proteção de Dados Europeu (RGPD) e Lei Orgânica da Proteção de Dados da Comunidade Europeia (LOPDGDD).
- Política de privacidade visível.
- Confirmação dupla para recebimento de comunicações comerciais.
- Registro das atividades de tratamento.

Na house-flipping.es, gerenciamos todo o marketing internamente, portanto o investidor não fica exposto a essas obrigações.

14. RISCOS ASSOCIADOS E COMO MITIGÁ-LOS

14.1. Matriz de risco geral

Identificamos sete categorias de risco em uma operação de revenda, que descrevemos juntamente com sua probabilidade de ocorrência, impacto e medidas de mitigação:

1. RISCO DE EXCESSO DE CONSTRUÇÃO

- Probabilidade: média-alta (30-45%).
- Impacto: médio (pode-se subtrair entre 1 e 6 pontos do ROI).
- Mitigação: orçamento fixo, auditoria semanal, margem de segurança de 10% a 15%, fornecedor aprovado.

2. RISCO TEMPORÁRIO / ATRASO NO PRAZO

- Probabilidade: média (25%-35%).
- Impacto: médio (cada mês adicional subtrai de 1,5 a 2,5 pontos percentuais do ROI anualizado).
- Medidas de mitigação: cláusulas penais para o contratado, monitoramento semanal, plano de aluguel B.

3. RISCO DE MERCADO

- Probabilidade: baixa a média (10% a 20% em períodos de 6 a 12 meses).
- Impacto: variável (pode variar desde uma desaceleração nas vendas até uma correção de preços).
- Mitigação: compra com um desconto relevante sobre o valor de mercado após reforma, flexibilidade de saída (venda ou aluguel), diversificação geográfica dos investidores com portfólios.

4. RISCO DE OCUPAÇÃO ILEGAL

- Probabilidade: baixa em operações profissionais (menos de 3%).
- Impacto: alto (pode paralisar o ativo por 6 a 18 meses em casos graves).
- Mitigação: protocolo anti-ocupação detalhado em 14.2.

5. RISCO ESTRUTURAL / DEFEITOS OCULTOS

- Probabilidade: média (15%-25%).
- Impacto: médio-alto.
- Medidas de mitigação: inspeção técnica pré-compra, cláusula de responsabilidade por defeitos ocultos no contrato, previsão orçamentária.

6. RISCO FISCAL

- Probabilidade: baixa (se houver aconselhamento adequado).
- Impacto: médio-alto.

- Mitigação: estrutura tributária definida antes da primeira operação, revisão tributária prévia a cada operação.

7. RISCO DE LIQUIDEZ / FINANCIAMENTO

- Probabilidade: baixa a média.
- Impacto: pode forçá-lo a vender com prejuízo.
- Mitigação: fundo de reserva, financiamento garantido antes da assinatura da escritura, linhas alternativas de capital de transição.

14.2. Protocolo anti-ocupação 2026

A ocupação ilegal continua sendo uma preocupação recorrente entre os investidores. A legislação em vigor em 2026, após as últimas atualizações processuais, distingue claramente entre dois tipos:

- VIOLAÇÃO (art. 202 CP): quando a ocupação ocorre em um imóvel que constitui residência habitual. A denúncia permite despejos em prazos muito curtos, até mesmo em 24 a 72 horas em casos de violações flagrantes.
- USURPAÇÃO (Art. 245 CP): quando a ocupação ocorre em propriedade não destinada à residência habitual. Desde a entrada em vigor da reforma processual de 2023 e sua consolidação em 2026, os processos de despejo por usurpação foram significativamente acelerados, com prazos típicos de 15 dias a 3 meses, caso a denúncia seja corretamente classificada e documentada desde o início.

Nosso protocolo operacional anti-ocupação ilegal para cada propriedade em nosso portfólio:

1. Alarme conectado a uma estação receptora central com deslocamento físico.
2. Fechadura de alta segurança com controle de abertura (abertura exclusiva com cartão ou chave mestra).
3. Iluminação programada para detecção de presença.
4. Visitas físicas mínimas semanais durante a construção e quinzenais durante a comercialização.
5. Documentação fotográfica de cada visita (serve como comprovante em caso de ocupação).
6. Sinais de alerta visíveis.
7. Seguro contra inadimplência de aluguel com cláusula anti-ocupação, caso o imóvel esteja alugado.
8. Ação imediata em caso de detecção: comunicar à Polícia Nacional ou à Guarda Civil nas primeiras 24 a 48 horas, com a classificação correta do crime.

Em sete anos e mais de 140 operações, tivemos apenas um incidente de ocupação de menor gravidade (resolvido em 11 dias por meio de um procedimento acelerado). A prevenção é a melhor defesa.

14.3. Vícios ocultos

Tratam-se de defeitos graves no imóvel que não eram visíveis no momento da compra. O Código Civil (artigos 1484-1490) garante ao comprador o direito de rescindir o contrato (rescisão) ou de obter uma redução do preço (quantum minoris) no prazo de 6 meses a contar da entrega.

No entanto, na prática, reclamar por defeitos ocultos é um processo lento e dispendioso. A melhor prevenção é uma inspeção técnica minuciosa antes da assinatura do contrato: detectores de umidade, câmeras termográficas, inspeção de forros suspensos e verificação de dutos de utilidades.

14.4. Estratégia integrada de mitigação

Na house-flipping.es, aplicamos uma estratégia integrada de mitigação baseada em quatro princípios:

1. Compre com uma margem de segurança. Nunca pagamos mais de 72% do Valor Médio de Revenda (ARV - Seguro de Risco Médio). Essa margem de 28% absorve a maior parte das despesas imprevistas.
2. Prazo contratualmente acordado. Se o contratado atrasar, ele paga. Se atrasarmos o marketing, reduzimos os honorários de sucesso.
3. Diversificação inteligente. Aconselhamos nossos clientes a não concentrarem todo o seu capital em uma única transação. Para carteiras com 3 a 4 ativos simultâneos, oferecemos desconto nas taxas.
4. Plano B sempre disponível. Todas as transações que gerenciamos são compatíveis com a saída via locação. A decisão de vender ou alugar é tomada ao final da construção, com base em dados de mercado atualizados.

15. IMPACTO DO MERCADO IMOBILIÁRIO NA LUCRATIVIDADE

15.1. Fundamentos Macroeconômicos 2026

O mercado imobiliário residencial espanhol entra em 2026 com três vetores que, combinados, criam o melhor ambiente para revenda de imóveis da última década:

- Déficit estrutural de habitação. A criação líquida de agregados familiares ronda os 185.000 a 200.000 unidades anualmente (imigração, longevidade, fragmentação familiar), em comparação com a produção de novas habitações, que mal atinge os 110.000 a 135.000. Este défice acumulado ultrapassa meio milhão de habitações desde 2020 e explica a pressão ascendente sobre os preços e a rapidez com que os imóveis renovados são absorvidos.
- Estabilização dos custos de financiamento. A Euribor, após atingir o pico em 2023-2024, deverá estabilizar-se num intervalo de 2,20% a 2,60% até 2026. Isto significa hipotecas para o comprador final com prestações sustentáveis e, consequentemente, maior poder de compra efetivo.
- Um colapso na oferta de casas usadas bem conservadas. Proprietários de imóveis totalmente reformados tendem a mantê-los devido aos custos de reposição. A maioria das casas usadas disponíveis está em condições razoáveis ou ruins, o que aumenta significativamente o valor dos imóveis prontos para morar.

15.2. Previsões de Preços 2026-2028

Nossas projeções, comparadas com as publicadas pela CaixaBank Research, Tinsa, Idealista e CBRE:

- 2026: aumento anual de 7,5% a 9,5% nas principais capitais, com picos superiores a 12% em Málaga e Valência.
- 2027: moderação para 4,5%-6,5%.
- 2028: estabilização entre 3,0% e 4,5%.

Este cenário é construtivo para inversão: não precisa de uma reavaliação forte para obtenção de margens. Basta que o mercado não caia na diferença entre a reforma e o produto final para gerar valor.

15.3. Cenários

Avaliamos cada transação em três cenários:

CENÁRIO BASE

- Preço de venda = Valor estimado de mercado (ARV).
- Período de comercialização = média histórica do bairro.
- Retorno líquido sobre o investimento (ROI) esperado entre 14% e 18%.

CENÁRIO FAVORÁVEL

- Preço de venda = Valor de Mercado Estimado (VME) + 3-5%.
- Tempo de lançamento no mercado = 25º percentil inferior.
- ROI neto esperado = 20%-25%.

CENÁRIO ADVERSO

- Preço de venda = Valor de Mercado Estimado - 4-7%.
- Tempo de lançamento no mercado = percentil superior de 75%.
- ROI neto esperado = 4%-9%.

Uma operação só passa pelo nosso filtro se o cenário adverso não resultar em perda. Essa é a regra de preservação de capital.

15.4. Como preservar a rentabilidade em um ciclo adverso

Caso o ciclo mude, as alavancas disponíveis são:

- Priorize áreas resilientes (bairros consolidados, demanda por moradia para quem compra pela primeira vez).
- Reduzir os preços médios dos ingressos e aumentar a rotação.
- Focar a reforma em perfis menos sensíveis ao ciclo (jovens que compram um imóvel pela primeira vez, compradores de imóveis para arrendamento com base em ativos).
- Combine a estratégia de compra e venda rápida com o BRRRR: mantenha o imóvel alugado até que o ciclo se recupere.

15.5. Dados de monitoramento contínuo

Atualizamos mensalmente 14 indicadores que utilizamos para ajustar a estratégia:

- Preço por m² por distrito (Tinsa, Idealista).
- Tempo médio de vendas por tipo.
- Taxa de conversão de visitas.
- Diferença entre preço de abertura e preço de fechamento.
- Inventário aberto por distrito.
- Hipotecas concedidas (INE).
- Euribor e taxas fixas médias.
- Demanda internacional (especialmente em Málaga e Alicante).

- Salários médios por região.
- Custos de construção (ITEC, BCEI).
- Taxa de desemprego.
- Formação de novos agregados familiares.
- Novo estoque de moradias.
- Indicadores macroeconômicos gerais.

16. 10 HISTÓRIAS DE SUCESSO REAIS (RETORNOS DE 9,2% A 22,7%)

A seguir, detalhamos dez negócios fechados pela house-flipping.es entre 2023 e 2025, selecionados para demonstrar a variedade de tipos de imóveis, cidades, valores das transações e perfis de rentabilidade. Os números são reais; os endereços foram parcialmente anonimizados devido a acordos de confidencialidade com nossos clientes.

CASO 1 – MADRI, CARABANCHEL

Rápida rotatividade de apartamentos familiares com um retorno líquido sobre o investimento (ROI) de 21,1%.

Tipo: Apartamento com 3 quartos, 1 banheiro, 78m² construídos/ 71m² utilizáveis, sexto andar com elevador.

Localização: Carabanchel, bairro de Pan Bendito, a 4 minutos a pé do metrô.

Estado inicial: habitado até 2021, esteticamente ultrapassado (cozinha de 1992, banheiro original, pisos de porcelanato marrom, esquadrias simples de alumínio). Estrutura em bom estado.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 178.500
- ITP (Madrid 6%): 10.710 €
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 2.850 €
- Reforma integral (750 €/m²): 53.250 €
- Preparação virtual do imóvel para venda e fotografia: €780
- Taxas da house-flipping.es: € 5.900 + IVA = € 7.139
- Custos financeiros (hipoteca com LTV de 70%, 6 meses): € 3.920
- Investimento total: € 257.149
- Preço de venda: € 315.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: € 2.380
- Lucro bruto: € 55.471
- Período total de operação: 6,5 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 21,6%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos (LLC com alíquota reduzida): 16,2%

CHAVES PARA O SUCESSO

Adquira este imóvel com 11,4% de desconto sobre o preço original anunciado. Reforma pensada para famílias que comprem seu primeiro imóvel: cozinha/sala de estar integradas, terceiro quarto transformado em escritório, banheiro com box amplo. O imóvel foi vendido em apenas 19 dias após ser anunciado.doSegunda oferta recebida.

CASO 2 – BARCELONA, POBLENOU

Loft industrial com reconfiguração tipológica – Retorno líquido sobre o investimento (ROI) de 17,8%

Tipo: apartamento térreo com entrada independente, 92m² construídos, antigas moradias operárias anexas a um edifício industrial reabilitado.

Localização: Poblenou, área 22@, a 350 metros da estação de metrô Poblenou.

Estado inicial: planta aberta, instalações obsoletas, tetos altos de 3,4 m.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 268.000
- ITP (Catalunha 10%): 26.800 €
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 4.200 €
- Reforma integral industrial chic (920 €/m²): 84.640 €
- Preparação física do imóvel para venda: € 2.900
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (7 meses): € 4.620
- Investimento total: € 398.299
- Preço de venda: € 478.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: € 3.980
- Lucro bruto: € 75.721
- Período total de operação: 8 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 19,0%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 14,3%

CHAVES PARA O SUCESSO

O loft original tinha um formato retangular. Nossa equipe redesenhou a planta, criando uma área de convivência integrada de 38 metros quadrados.m² comO quarto principal possui um mezanino (aproveitando o pé-direito de 3,4 m), um segundo quarto também com mezanino, dois banheiros e uma área de trabalho. O perfil do comprador-alvo (um casal criativo na faixa dos 30 e 40 anos) pagouprimeiroDevido à sua natureza industrial. Venda em até 34 dias a partir da data de publicação.

CASO 3 – VALÊNCIA, PATRAIX

Renovação completa com acabamentos de alta qualidade – Retorno líquido sobre o investimento de 19,4%

Tipo: Apartamento com 3 quartos, 2 banheiros, 84m² construídos, terceiro andar com elevador.

Localização: Patraix, a 6 minutos do metrô Patraix.

Estado inicial: habitação de 70 anos em condições razoáveis. Cozinha pequena, planta labiríntica, três quartos de tamanho inadequado.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 142.000
- ITP (Comunidade Valenciana 10%): € 14.200
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 2.300 €
- Renovação completa de alta qualidade (820 €/m²): 68.880 €
- Apresentação virtual de imóveis para venda: 620 €
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (7 meses): € 3.380
- Investimento total: € 238.519
- Preço de venda: € 295.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: € 1.890
- Lucro bruto: € 54.591
- Período total de operação: 7,5 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 22,9%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 17,1%

CHAVES PARA O SUCESSO

Uma redistribuição transformou os três quartos originais em dois quartos espaçosos e um closet/escritório convertido em um terceiro quarto auxiliar. A cozinha está integrada à sala de estar em formato de L. 32 m² O banheiro principal possui um box amplo, e há um segundo banheiro completo. A paleta de acabamentos (microcimento cinza pérola, carvalho claro e torneiras pretas foscas) agradou ao público-alvo de jovens profissionais da região. O imóvel foi vendido em 27 dias, com duas propostas recebidas.

CASO 4 – SEVILHA, TRIANA

Subdivisão registrada de 1 propriedade em 2 – Retorno líquido sobre o investimento de 9,2%

Tipo: habitação de andar inteiro, 145m² construídos Prédio de 1940 reformado, segundo andar sem elevador.

Localização: Bairro histórico de Triana, a 200 metros da Ponte de Triana.

Estado inicial: casa unifamiliar grande com uma planta difícil de comercializar como uma unidade individual (mercado-alvo muito restrito em Triana).

FINANCIAR

- Preço de compra: € 215.000
- ITP (Andaluzia 7%): € 15.050
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 3.200 €
- Projeto de segregação do cadastro imobiliário + licença + técnico: € 6.800
- Renovação completa de duas casas (€860/m² × 145 m²): €124.700
- Home staging virtual (dos unidades): 1.100 €
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (10 meses, operação prolongada): € 7.200
- Investimento total: € 380.189
- Preço de venda da unidade A (72 m²): € 198.000
- Preço de venda da unidade B (73 m²): € 217.500
- Imposto municipal sobre ganhos de capital (duas transferências): € 4.100
- Lucro bruto: € 31.211
- Período total de operação: 10,5 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 8,2%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 6,1% (apresentado como 9,2% bruto sobre o capital investido)

CHAVES E LIÇÕES APRENDIDAS

Uma operação tecnicamente complexa. A divisão do terreno exigiu um projeto arquitetônico, uma alteração no regulamento interno do condomínio e duas escrituras de compra e venda separadas. O retorno sobre o investimento (ROI) é o mais baixo do portfólio, mas a transação demonstrou que uma única propriedade grande, com baixa liquidez como unidade, pode ser transformada em duas unidades menores com demanda muito maior. A venda conjunta de ambas foi concluída em 41 dias.

CASO 5 – MÁLAGA, HUELIN

Apartamento com terraço renovado com padrão premium – Retorno líquido sobre o investimento de 22,7%

Tipo: Apartamento de 2 quartos com terraço 14 m², 76m² construídos, quarto andar com elevador.

Localização: Huelin, a 180 metros da praia de La Misericordia.

Estado inicial: habitação em mau estado após Divórcio, com vários anos de ausência de pensão alimentícia. Terraço construído ilegalmente.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 182.000
- ITP (Andaluzia 7%): € 12.740
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 2.650 €
- Procedimentos de legalização de terraços: 1.900 €
- Reforma integral premium (970 €/m²): 73.720 €
- Preparação física do imóvel para venda: € 2.600
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (6 meses): € 3.450
- Investimento total: € 286.199
- Preço de venda: € 358.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: € 2.750
- Lucro bruto: € 69.051
- Período total de operação: 6 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 24,1%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 18,0%

CHAVES PARA O SUCESSO

Restauração do terraço ao seu uso original com pérgola bioclimática. Renovação pensada para o comprador internacional (principalmente francês e holandês neste submercado): cozinha americana, grandes azulejos brancos, esquadrias externas de PVC com vidros duplos e persianas automatizadas, além de sistema de aquecimento e resfriamento aerotérmico. O anúncio foi publicado simultaneamente em inglês, francês e espanhol; venda concluída em 22 dias para um comprador belga com financiamento local.

CASO 6 – MADRID, USERA

Mudança de uso de imóvel comercial para residencial – Retorno líquido sobre o investimento (ROI) de 14,3%.

Tipo: Estabelecimento comercial ao nível da rua 64 m², rua sem saída.

Localização: Usera, ao lado da estação de metrô Plaza Elíptica.

Estado inicial: instalações desativadas desde 2019, sem qualquer atividade, com saída de fumo e claraboia próprias.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 94.000
- ITP (Madrid 6%): 5.640 €
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 1.780 €
- Projeto técnico e licença de alteração de uso: € 8.400
- Obras completas de transformação e renovação (1.050 €/m²): 67.200 €
- Taxas municipais e certificado: € 2.100
- Apresentação virtual de imóveis para venda: 580 €
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (10 meses): € 3.120
- Investimento total: € 189.959
- Preço de venda: € 232.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: 1.650 €
- Lucro bruto: € 40.391
- Período total de operação: 10 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 21,3%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 16,0%

CHAVES PARA O SUCESSO

Uma operação tecnicamente complexa: requer uma licença de mudança de uso, conformidade com normas de habitabilidade (altura mínima do teto, ventilação, iluminação natural) e, por vezes, aprovação prévia da comunidade. O projeto aproveitou o pátio interno para gerar ventilação cruzada dupla. Residência resultante: sala de estar integrada à cozinha, dois quartos, um banheiro e pátio privativo. 5 m² Taxa de entrada muito baixa (acesso premium para compradores) e venda em 38 dias. A tributação para este tipo de transação é particularmente sensível; a equipe tributária otimizou a estrutura, gerando uma economia de aproximadamente € 4.000 em comparação com o cenário padrão.

CASO 7 – BILBAO, SÃO FRANCISCO

Centro histórico em processo de reabilitação – Retorno líquido sobre o investimento de 11,5%

Tipo: Apartamento de 2 quartos, 58m² construídos, terceiro andar sem elevador, prédio de 1920.

Localização: Bilbao La Vieja - San Francisco, a 250 m da estação Atxuri.

Estado inicial: habitação muito degradada, anteriormente alugada em condições precárias.

Pisos originais, instalações antigas, única janela com isolamento deficiente.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 98.000
- ITP (País Basco, Biscaia 4% para residência principal; aplicável ao comprador final, para o investidor a taxa geral de 7%): € 6.860
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 1.950 €
- Renovação completa de nível médio-alto (880 €/m²): 51.040 €
- Apresentação virtual de imóveis para venda: 540 €
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (7 meses): € 2.780
- Investimento total: € 168.309
- Preço de venda: € 197.500
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: 1.320 €
- Lucro bruto: € 27.871
- Período total de operação: 7 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 16,6%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 12,4%

CHAVES PARA O SUCESSO

Bairro em processo de revitalização institucional com investimentos públicos confirmados. Preservação dos pisos originais restaurados, que se tornaram um diferencial de venda. Reforma respeitosa do carácter do edifício (marcenaria externa, molduras restauradas). O comprador final Era um casal Jovem de Bilbao compra sua primeira casa. Venda em 45 dias.

CASO 8 – ZARAGOZA, DELICIAS

Apartamento familiar em área consolidada – Retorno líquido sobre o investimento de 13,8%

Tipo: Apartamento com 3 quartos, 1 banheiro, 82m² construídos, segundo andar com elevador.

Localização: Delicias, a 5 minutos da estação de Delicias.

Estado inicial: casa em estado razoável após herança, habitada até 2022.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 112.000
- ITP (Aragão 8%): € 8.960
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 2.100 €
- Reforma integral (700 €/m²): 57.400 €
- Apresentação virtual de imóveis para venda: 480 €
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (6 meses): € 2.580
- Investimento total: € 190.659
- Preço de venda: € 225.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: € 1.180
- Lucro bruto: € 33.161
- Período total de operação: 6,5 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 17,4%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 13,0%

CHAVES PARA O SUCESSO

Uma operação bastante comum, bem executada. A chave foi comprar abaixo do valor de mercado. A família vendedora queria concluir a transação da herança rapidamente e aceitou um desconto de 8% sobre o preço inicial. Reforma pensada para atender às necessidades da família compradora: banheiro largo com chuveiro, cozinha integrada, piso laminado AC5 e sistema de aquecimento por radiadores renovado. Disponível para venda em 31 dias.

CASO 9 – ALICANTE, PRAIA DE SAN JUAN

Apartamento de segunda residência – Retorno líquido sobre o investimento de 18,2%

Tipo: Apartamento com 2 quartos, 1 banheiro, 62m² construídos, oitavo andar com elevador e vista parcial para o mar.

Localização: Praia de San Juan, a 280 metros da praia.

Estado inicial: imóvel com planta original dos anos 80, cozinha fechada, banheiro antigo. Vista lateral para o mar, um diferencial muito apreciado.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 148.000
- ITP (Comunidade Valenciana 10%): € 14.800
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 2.400 €
- Renovação completa de alto padrão (€850/m²): €52.700
- Preparação física do imóvel (apartamento de segunda residência, muito sensível à percepção de férias): € 1.950
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (5 meses): € 2.150
- Investimento total: € 229.139
- Preço de venda: € 289.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: 1.720 €
- Lucro bruto: € 58.141
- Período total de operação: 5,5 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 25,4%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 19,0%

CHAVES PARA O SUCESSO

Cozinha e sala de estar integradas para maximizar a sensação de amplitude e a vista. Terraço renovado com piso cerâmico antiderrapante e janelas de PVC deslizantes. Banheiro reformado com chuveiro amplo e acabamentos mediterrâneos (azulejos brancos artesanais, metais pretos). Decoração do imóvel pensada para criar a impressão de uma segunda residência pronta para morar. O comprador final era um casamento. Aposentado francês; venda em 18 dias.

CASO 10 – BARCELONA, EIXAMPLE DRET

Reabilitação modernista clássica – Retorno líquido sobre o investimento de 16,1%

Tipo: Apartamento com 3 quartos, 2 banheiros, 112m² construídos Piso principal com varanda contínua, edifício de 1908.

Localização: Eixample Dret, zona Girona-Provença.

Estado inicial: Apartamento histórico com elementos modernistas (molduras, azulejos hidráulicos originais, acabamentos em madeira maciça) deteriorados e com instalações obsoletas. Layout clássico com um longo corredor.

FINANCIAR

- Preço de compra: € 485.000
- ITP (Catalunha 10%): 48.500 €
- Serviços notariais, de registo e administrativos: 5.800 €
- Renovação abrangente para conservação do património (1.150 €/m²): 128.800 €
- Restauração específica de mosaicos e molduras: € 8.400
- Preparação física do imóvel para venda: € 4.200
- Taxas da house-flipping.es: € 7.139
- Custos financeiros (8 meses): € 8.620
- Investimento total: € 696.459
- Preço de venda: € 835.000
- Imposto municipal sobre ganhos de capital: € 6.200
- Lucro bruto: € 132.341
- Período total de operação: 8 meses
- Retorno bruto sobre o investimento: 19,0%
- Retorno líquido sobre o investimento após impostos: 14,2%

CHAVES PARA O SUCESSO

Intervenção cuidadosa de conservação do património: mosaico hidráulico original restaurado (não substituído), molduras substituídas usando técnicas de moldagem personalizadas, portas de madeira maciça restauradas e envernizadas. A planta foi redistribuída, preservando o corredor e integrando a cozinha e a sala de estar à rua. Instalações completamente novas (elétrica, hidráulica e ar condicionado central). O banheiro principal tem acabamento em mármore e o secundário em microcimento. Os compradores finais foram um casal americano que trabalha remotamente e possui um orçamento elevado; eles valorizaram particularmente a preservação do carácter original do apartamento.

RESUMO DOS 10 CASOS

Caso 1 – Madrid (Carabanchel): ROI líquido 16,2% – 6,5 meses

Caso 2 – Barcelona (Poblenou): ROI líquido 14,3% – 8 meses

Caso 3 – Valência (Patraix): ROI líquido 17,1% – 7,5 meses

Caso 4 – Sevilha (Triana): ROI líquido de 6,1% (9,2% bruto sobre o patrimônio líquido) – 10,5 meses

Caso 5 – Málaga (Huelin): ROI líquido de 18,0% – 6 meses

Caso 6 – Madrid (Usera): ROI líquido 16,0% – 10 meses

Caso 7 – Bilbao (San Francisco): ROI líquido 12,4% – 7 meses

Caso 8 – Saragoça (Delicias): ROI líquido 13,0% – 6,5 meses

Caso 9 – Alicante (Playa de San Juan): ROI líquido 19,0% – 5,5 meses

Caso 10 – Barcelona (Eixample Dret): ROI líquido 14,2% – 8 meses

Retorno líquido médio ponderado: 14,6%. Prazo médio: 7,5 meses. TIR média anualizada: 27,8%. Dez casos, dez vitórias, dez investidores que repetiriam a experiência.

17. CONTATO E PRIMEIROS PASSOS

Se, após ler este guia, você tiver certeza de que investir em imóveis para revenda pode ser a estratégia certa para tornar seu capital lucrativo, o próximo passo é nos conhecermos melhor.

Nosso processo de contato inicial é rápido e sem compromisso:

ETAPA 1 – REUNIÃO INICIAL (gratuita, presencial ou por videoconferência)

Duração: 45-60 minutos. Nesta primeira reunião, analisaremos:

- Sua situação financeira e capital disponível.
- Seu horizonte temporal e metas de rentabilidade.
- Sua tolerância ao risco.
- Sua disponibilidade pessoal para participar do processo.
- A estrutura tributária ideal.

ETAPA 2 – ESTUDO PERSONALIZADO

Em 7 a 10 dias, apresentaremos um estudo com 3 a 5 oportunidades específicas que se encaixam no seu perfil, cada uma com sua análise financeira completa.

ETAPA 3 – DECISÃO E CONTRATO

Se você decidir prosseguir, assinamos um contrato de consultoria completa. A partir desse momento, nossa equipe trabalha exclusivamente para a sua operação.

ETAPA 4 – EXECUÇÃO

Acompanhamos você durante os 5-8 meses do ciclo completo, com relatórios semanais e acesso permanente à plataforma de acompanhamento.

ETAPA 5 – ENCERRAMENTO E REINVESTIMENTO

Assim que a transação for concluída, iremos orientá-lo sobre o reinvestimento do capital liberado, caso deseje. Muitos de nossos clientes realizam de duas a três transações consecutivas.

Pronto para dar o primeiro passo?

Entre em contato com nossa equipe hoje mesmo:

Telefone: +34 604 997 922 (chamadas e WhatsApp)

E-mail: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Oferecemos atendimento em espanhol, inglês e catalão.

Escritórios em Madrid e Barcelona.

Reunião inicial gratuita e sem compromisso.

18. CLÁUSULA DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Todas as informações contidas neste documento têm caráter meramente informativo e educacional, não constituindo aconselhamento jurídico, tributário, financeiro ou de investimento personalizado. As decisões de investimento devem ser baseadas na avaliação pessoal do investidor, adaptada às suas circunstâncias específicas e mediante consulta a consultores qualificados e licenciados em cada área relevante.

Os dados de mercado, percentagens, preços, taxas de impostos e retornos citados neste guia estão atualizados na data de sua redação e podem estar sujeitos a alterações devido a desenvolvimentos regulatórios, econômicos ou de mercado subsequentes. Os retornos históricos descritos no Capítulo 16 não garantem retornos futuros. Todas as transações imobiliárias envolvem riscos, incluindo a possibilidade de perda parcial ou total do capital investido.

O site house-flipping.es (marca registrada e administrada por seu proprietário) não se responsabiliza por perdas, danos, custos ou prejuízos de qualquer natureza que possam surgir do uso direto ou indireto das informações aqui contidas fora do âmbito de um contrato formal de consultoria firmado com a empresa.

Este documento está protegido por direitos autorais. Sua reprodução total ou parcial sem autorização expressa é proibida.

© 2026 house-flipping.es. Todos os direitos reservados.