



HOUSE FLIPPING

GUIDA DEFINITIVA ALL'IMMOBILE E ALLA RIVENDITA DI CASE IN SPAGNA NEL 2026

La prima guida completamente aggiornata in spagnolo, applicabile esclusivamente al mercato immobiliare residenziale spagnolo e pensata per gli investitori che desiderano professionalizzare le proprie operazioni di rotazione degli asset in un contesto di domanda record e offerta strutturalmente insufficiente.

LETTERA DI PRESENTAZIONE

Caro investitore,

Se state leggendo questa guida, è perché state valutando una delle strategie di investimento con il miglior rapporto rischio-rendimento attualmente disponibili sul mercato europeo: acquistare un immobile sottovalutato, ristrutturarlo completamente e poi rivenderlo al prezzo di mercato. Questo è ciò che nel mondo anglosassone è noto come "house flipping" e in Spagna, negli ultimi sette anni, si è affermato come una disciplina professionale con metodologie, indicatori tecnici e protocolli collaudati.

Dal 2018, in house-flipping.es Abbiamo assistito oltre 300 investitori (privati, holding, family office e capitali internazionali) in transazioni concluse in Spagna. Nessuna transazione è uguale all'altra, ma tutte condividono gli stessi principi fondamentali: ricerca dell'immobile, visite in loco, intermediazione all'acquisto, analisi pre-transazione approfondita, budget fisso, tempistiche garantite e marketing professionale. Questo documento riassume tale esperienza e la mette a vostra disposizione in modo completamente gratuito.

Il nostro impegno nei vostri confronti è semplice: che al termine della lettura di queste pagine abbiate una comprensione chiara, onesta e tecnica di cosa significhi investire nel flipping immobiliare in Spagna oggi. Non promettiamo rendimenti impossibili, né nascondiamo i rischi. Vi mostriamo i numeri reali, gli errori più comuni e il percorso che, secondo la nostra esperienza, funziona meglio nel mercato spagnolo nel 2026.

Benvenuto.

Il team di house-flipping.es

CONTATTO

Telefono: +34 604 997 922 (Chiamate e WhatsApp)

E-mail: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Lingue parlate: spagnolo, inglese e catalano

Uffici: Madrid e Barcellona

SOMMARIO

1. Cosa include la nostra guida?
2. Cos'è il "House Flipping" e come funziona?
3. Investimento minimo richiesto
4. Opzioni di finanziamento
5. Tariffe e struttura dei pagamenti
6. Redditività prevista e scadenze di implementazione
7. Vantaggi dell'utilizzo dei nostri servizi
8. Aree geografiche di lavoro
9. Processo di selezione e acquisto di immobili
10. Gestione della riforma
11. Processo di vendita o noleggio
12. Aspetti fiscali degli investimenti nel settore della compravendita immobiliare (House Flipping)
13. Requisiti legali per gli investitori
14. Rischi associati e come mitigarli
15. Impatto del mercato immobiliare sulla redditività
16. 10 storie di successo reali (rendimenti dal 9,2% al 22,7%)
17. Contatto e primi passi
18. Dichiarazione di non responsabilità

1. COSA COMPRENDE LA NOSTRA GUIDA?

1.1. Ambito di applicazione e proposta di valore

Questa guida è stata redatta interamente dal team tecnico di house-flipping.es, con il supporto dei nostri dipartimenti di investimenti, architettura, fiscalità e marketing. Non si tratta di un manuale generico né di una traduzione di metodologie nordamericane: ogni cifra, percentuale e scadenza è stata adattata alla realtà normativa, fiscale e di mercato della Spagna nel 2026.

In particolare, troverete:

- Un'analisi aggiornata del contesto macroeconomico spagnolo, con dati su prezzi, Euribor, domanda e offerta.
- I requisiti di capitale effettivi per avviare le attività negli otto principali mercati nazionali.
- Le formule di calcolo della redditività che utilizziamo internamente, spiegate passo dopo passo.
- Opzioni di finanziamento disponibili nel 2026, comprese alternative al tradizionale canale bancario.
- Ripartizione delle imposte per comunità autonoma, con tabelle comparative dell'imposta sul reddito delle società (ITP), dell'IVA ridotta e dell'imposta comunale sulle plusvalenze.
- Il protocollo operativo che applichiamo in ciascuno dei nostri progetti.
- Dieci casi di successo concreti (accordi conclusi tra il 2023 e il 2025), con tutti i dati verificabili.
- Un quadro di gestione del rischio, comprensivo del protocollo anti-occupazione abusiva, aggiornato alla legislazione vigente nel 2026.

1.2. A chi è rivolto?

Questo documento è destinato a:

- Investitori privati con capitale disponibile a partire da 60.000-80.000 euro che desiderano compiere un salto di qualità rispetto agli affitti tradizionali o ai prodotti finanziari a basso rendimento.
- Proprietari di società di gestione patrimoniale o società a responsabilità limitata che desiderano integrare la rotazione di professionisti stranieri (principalmente provenienti da paesi anglosassoni, francofoni e italiani) interessati al mercato spagnolo, ma che necessitano di un referente locale che li guidi attraverso la normativa.
- Investitori esperti che, pur avendo condotto operazioni per conto proprio, cercano di esternalizzare il processo per ottimizzare il proprio tempo.

1.3. Come utilizzare questa guida

Documento di proprietà di www.house-flipping.es, società specializzata in operazioni di compravendita immobiliare a scopo di lucro in Spagna dal 2018.

È possibile leggere la guida in sequenza, ma ogni capitolo è pensato per essere consultato indipendentemente. Alla fine della guida, includiamo una sezione di casi pratici (capitolo 16) che consigliamo di analizzare attentamente: i numeri sono reali, gli indirizzi sono stati leggermente anonimizzati per motivi di riservatezza, ma le metriche riflettono accuratamente le trattative concluse dal nostro team.

2. COS'È IL RIVENDITA E LA RIVENDITA DI CASE E COME FUNZIONA?

2.1. Definizione

Il "house flipping" è una strategia di investimento immobiliare a breve termine (generalmente tra i 5 e i 10 mesi, dall'atto di acquisto a quello di vendita) che consiste nell'acquisire un immobile residenziale sottovalutato, solitamente a causa del suo stato di conservazione, della sua distribuzione inefficiente o della mancanza di aggiornamenti tecnici, nell'effettuare una ristrutturazione completa e ottimizzata e nel commercializzarlo al prezzo di mercato aggiornato con la formula "chiavi in mano".

A differenza del classico modello immobiliare (acquisto per affittare), il flipping non mira a generare flussi di cassa ricorrenti, bensì a catturare la differenza tra il prezzo di acquisto di un immobile deteriorato e il prezzo di vendita dopo la ristrutturazione, al netto di tutti i costi sostenuti.

2.2. L'equazione fondamentale

La redditività di qualsiasi operazione può essere spiegata da un'unica formula:

$$\text{UTILE NETTO} = \text{VALORE DI RIVENDITA} - (\text{PREZZO DI ACQUISTO} + \text{COSTI DI ACQUISIZIONE} + \text{COSTI DI RISTRUTTURAZIONE} + \text{COSTI FINANZIARI} + \text{COSTI DI VENDITA} + \text{TASSE})$$

Dove ARV (Valore Dopo la Riparazione) è il valore stimato dell'immobile dopo la ristrutturazione, determinato attraverso un'analisi comparativa di mercato, una perizia e un confronto con transazioni recenti nello stesso microambiente (edificio, isolato, quartiere).

Su house-flipping.es applichiamo un doppio filtro:

- Criterio 1 (minimo tecnico): l'utile netto stimato deve essere pari o superiore al 18% dell'investimento totale al lordo delle imposte.
- Criterio 2 (garanzia di capitale): il prezzo di acquisto non deve superare il 72% del valore di mercato al netto dei costi di ristrutturazione (quella che nel mercato americano viene chiamata la regola del 70%-75%, adeguata alla tassazione spagnola e alle spese notarili).

Se un bene non soddisfa entrambi i criteri contemporaneamente, non viene incluso nel portafoglio. È così semplice.

2.3. Differenze rispetto ad altri modelli

Documento di proprietà di www.house-flipping.es, società specializzata in operazioni di compravendita immobiliare a scopo di lucro in Spagna dal 2018.

- L'acquisto di immobili a scopo di locazione genera un flusso di cassa ricorrente ma non libera capitale. La compravendita speculativa (flipping) fa ruotare il capitale più velocemente ma non genera reddito.
- BRRRR (Buy, Rehab, Rent, Refinance, Repeat): un modello ibrido. Si effettua una ristrutturazione in stile flipping, ma l'immobile viene mantenuto e rifinanziato dopo la ristrutturazione al nuovo valore di mercato, recuperando capitale per nuove attività senza perdere la proprietà.
- Nuove costruzioni/sviluppi: implicano la gestione della pianificazione urbanistica, tempistiche di 18-36 mesi, autorizzazioni più complesse e rischi di assorbimento molto diversi.
- Valore aggiunto commerciale: simile alla compravendita speculativa, ma applicato a immobili, uffici o altri usi terziari.

All'interno di questa gamma, la compravendita speculativa di immobili residenziali è il prodotto con il ciclo di capitale più breve, il prezzo più accessibile e la maggiore domanda, motivo per cui è diventato un punto di ingresso naturale nel settore.

2.4. Il ciclo completo

Il ciclo di un'operazione di compravendita immobiliare in Spagna si articola tipicamente in sette fasi:

1. Attività di prospezione e selezione degli asset (2-6 settimane).
2. Negoziazione, prenotazione e firma del contratto di caparra confirmatoria (1-3 settimane).
3. Due diligence tecnica, anagrafica, urbanistica e fiscale (2-4 settimane).
4. Atto pubblico di vendita (1 giorno; previo coordinamento di 1-2 settimane).
5. Attuazione della riforma globale (8-20 settimane a seconda della portata).
6. Marketing con allestimento della casa e marketing professionale (3-10 settimane).
7. Atto di vendita, liquidazione fiscale e distribuzione degli utili (2-4 settimane).

Un ciclo ottimale si completa in 5-8 mesi. Un ciclo scadente (quello che vogliamo evitare a tutti i costi) può protrarsi fino a 12-18 mesi e incidere notevolmente sul margine di profitto a causa dei costi finanziari e delle perdite per opportunità.

2.5. Profilo del consumatore finale spagnolo nel 2026

Comprendere l'acquirente finale è fondamentale, perché determina le decisioni di progettazione per la ristrutturazione:

- Coppie giovani o di mezza età (30-42 anni) con doppio reddito, prima o seconda casa, finanziamento ipotecario del 70-80% del prezzo. Questo è il profilo prevalente nelle aree

in cui operiamo.

- Famiglia con bambini in cerca di una casa più grande.
- Investitore tradizionale con un patrimonio consistente (55-70 anni) che acquista immobili residenziali per garantirsi una locazione stabile.
- Acquirenti internazionali (principalmente francesi, tedeschi, olandesi, nordamericani e latinoamericani) in città come Malaga, Alicante e Barcellona.

Ogni profilo detta finiture, layout e livello di pregio. In pratica, la nostra gamma standard di ristrutturazioni è calibrata per soddisfare i profili 1 e 2, che rappresentano oltre il 70% del mercato di riferimento a Madrid, Barcellona, Valencia e Saragozza.

3. INVESTIMENTO MINIMO RICHIESTO

3.1. Figura di riferimento

Considerando le condizioni di mercato del 2026 e gli otto principali mercati in cui operiamo, l'investimento minimo raccomandato per un'operazione di compravendita immobiliare con garanzie professionali si aggira intorno ai 150.000 euro se si utilizza un finanziamento bancario standard, e tra i 60.000 e gli 80.000 euro se si opta per formule di co-investimento o crowdfunding.

Tale soglia non è arbitraria: corrisponde al capitale necessario per coprire l'acconto sull'immobile (20-35% del prezzo), le spese di acquisto (ITP, notaio (registrazione, gestione), il costo totale della ristrutturazione, i costi finanziari del periodo e un margine di contingenza del 10-15%.

3.2. Ripartizione città per città (indicativa, primo trimestre 2026)

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 180.000 a 260.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 38.000 a 65.000 euro
- Spese di acquisto e vendita: da 14.000 a 22.000 euro
- Investimento minimo con capitale proprio del 30%: da € 78.000 a € 115.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 235.000 a € 350.000

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 210.000 a 310.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 42.000 € a 75.000 €
- Spese di acquisto e vendita: da 22.000 a 33.000 euro
- Investimento minimo con il 30% di capitale proprio: da € 85.000 a € 125.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 275.000 a € 420.000

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 120.000 a 190.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 32.000 a 55.000 euro
- Spese di acquisto e vendita: da 13.000 a 20.000 euro
- Investimento minimo con il 30% di capitale proprio: da € 60.000 a € 90.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 165.000 a € 265.000

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 165.000 a 280.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 36.000 a 68.000 euro
- Spese di acquisto e vendita: da 15.000 a 26.000 euro

- Investimento minimo con il 30% di capitale proprio: da € 72.000 a € 115.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 215.000 a € 375.000

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 110.000 a 170.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 30.000 a 52.000 euro
- Spese di acquisto e vendita: da 12.000 a 19.000 euro
- Investimento minimo con il 30% di capitale proprio: da € 55.000 a € 80.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 150.000 a € 240.000

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 130.000 a 195.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 35.000 a 58.000 euro
- Spese di acquisto e vendita: da 11.000 a 17.000 euro
- Investimento minimo con il 30% di capitale proprio: da €62.000 a €90.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 175.000 a € 270.000

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 95.000 a 160.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 28.000 € a 48.000 €
- Spese di acquisto e vendita: da 10.000 a 16.000 euro
- Investimento minimo con il 30% di capitale proprio: da €48.000 a €75.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 135.000 a € 225.000

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

- Prezzo di acquisto tipico: da 125.000 a 220.000 euro
- Costo medio di una ristrutturazione completa: da 32.000 a 58.000 euro
- Spese di acquisto e vendita: da 13.000 a 22.000 euro
- Investimento minimo con il 30% di capitale proprio: da €60.000 a €95.000
- Investimento minimo con capitale proprio al 100%: da € 170.000 a € 300.000

3.3. Esempio pratico con 150.000 euro di capitale proprio

Ipotizziamo che un investitore disponga di 150.000 euro di capitale proprio e desideri operare a Valencia, nel quartiere di Patraix.

- Prezzo di acquisto: 155.000 euro
- Acconto del 30% + spese di acquisto: €46.500 + €17.500 = €64.000
- Costo della ristrutturazione completa ($68 \text{ m}^2 \times €720/\text{m}^2$): €48.960
- Costi finanziari stimati (6 mesi, mutuo con rapporto LTV del 70%): € 4.200
- Allestimento e marketing immobiliare: 2.300 €
- Fondo di riserva (10% dei costi di ristrutturazione): € 4.900
- Requisito totale di capitale proprio: € 124.360

- Margine superiore a 150.000 €: 25.640 € (buona rete di sicurezza aggiuntiva)

Valore stimato dopo la ristrutturazione: € 242.000

Utile lordo previsto: 25.880 € su un investimento di 124.360 € = 20,8% di ROI lordo in circa 7 mesi.

3.4. Fondo di riserva

Una regola inviolabile: non investire mai il 100% del capitale disponibile in un'unica transazione. Consigliamo di tenere almeno il 10-15% del capitale liquido totale al di fuori della transazione per coprire eventi imprevisti (ritardi nella costruzione, adeguamenti fiscali, sostituzioni strutturali, periodi di commercializzazione più lunghi del previsto). Questa è la differenza tra dover vendere in perdita per concludere l'affare e poter attendere l'acquirente giusto.

4. OPZIONI DI FINANZIAMENTO

4.1. Mutuo ipotecario tradizionale per investimento

Il percorso più comune. Nel 2026, le condizioni medie che otteniamo con le banche tradizionali per le operazioni di flipping sono:

- LTV (Loan-to-Value): 65%-75% del valore di acquisto o del valore di perizia (a seconda di quale dei due sia inferiore).
- Durata: fino a 25-30 anni (anche se prevediamo di rescindere il contratto prima).
- Tasso variabile: da Euribor + 0,85% a 1,35%, con Euribor stabilizzato intorno al 2,30%-2,55%.
- Tasso fisso: tra il 3,10% e il 3,90% per 20-25 anni.
- Tipologia mista: opzione popolare nel 2026 (tasso fisso a 5 anni 2,85%-3,25% + variabile).
- Collegamenti: conto stipendio o reddito, assicurazione sulla casa, a volte assicurazione sulla vita.
- Commissione di apertura: dallo 0% all'1%.
- Commissione per rimborso anticipato: 0,15%-0,25% (fondamentale per la rivendita, perché annulleremo l'operazione tra qualche mese).

Importante: le banche tradizionali sono restie a finanziare transazioni esplicitamente dichiarate come prestiti per la compravendita immobiliare. Pertanto, presentiamo la transazione come l'acquisto di una prima o seconda casa (a seconda del profilo) e annulliamo il prestito dopo la vendita. Questa procedura è perfettamente legale, ma richiede una corretta presentazione.

4.2. Prestiti ponte

Si tratta di prestiti a breve termine (da 6 a 24 mesi) da capitale privato, specificamente pensati per operazioni che richiedono rapidità e in cui le banche tradizionali non sono in grado di garantirla. Caratteristiche tipiche in Spagna nel 2026:

- LTV: fino al 65%-70%.
- Durata: da 6 a 18 mesi.
- Tasso di interesse: 8%-12% annuo.
- Spese di apertura: 1,5%-3%.
- Garanzia: ipoteca sull'immobile acquistato.

Un prestito ponte è costoso ma efficace: permette di concludere affari in una settimana, cosa altrimenti impossibile con le banche tradizionali. Lo utilizziamo principalmente nelle aste, nelle procedure di aggiudicazione o quando vi è un'urgente necessità di vendita da parte del proprietario (successioni accelerate, divorzi, esecuzioni preferenziali).

4.3. Rilascio di capitale proprio sul capitale proprio esistente

Se l'investitore possiede già immobili liberi da ipoteche (o con ipoteche limitate), può rifinanziarli per ottenere capitali da destinare a nuovi progetti. Entro il 2026, le banche in genere consentono agli investitori di raggiungere un rapporto prestito/valore (LTV) combinato pari al 70%-80% del valore di perizia.

Vantaggio: liquidità a basso costo.

Svantaggio: aumenta la leva finanziaria complessiva, richiedendo quindi un'attenta gestione del rischio.

4.4. Crowdfunding immobiliare

Le piattaforme regolamentate dalla CNMV (Commissione Nazionale del Mercato dei Valori spagnola) consentono di raggruppare gli investitori al dettaglio per una specifica transazione. Opzioni:

- Crowdfunding tramite debito: l'investitore presta denaro e ne riscuote gli interessi.
- Crowdfunding azionario: l'investitore partecipa al capitale del progetto e condivide profitti o perdite.

Biglietti d'ingresso da 500 a 2.000 euro. È un modo ideale per diversificare o entrare nel settore senza un capitale minimo elevato, con rendimenti annualizzati medi del 7%-12% nei progetti senior.

4.5. Co-investimento con house-flipping.es e club privati

Per gli investitori che apportano capitale ma non desiderano la gestione, esiste l'opzione del co-investimento: viene costituita una società a responsabilità limitata (S.L.) specificamente per ogni operazione, con quote proporzionali all'investimento. Il nostro team si occupa della gestione, della ricerca di opportunità e dell'esecuzione; l'investitore apporta il capitale e firma l'atto costitutivo. Gli utili vengono distribuiti secondo l'accordo iniziale, in genere 60% all'investitore / 40% al gestore o simili, con un rendimento minimo garantito per l'investitore.

4.6. Capitale privato istituzionale

Per operazioni di maggiori dimensioni (residenze di lusso, riqualificazione di interi edifici, cambio di destinazione d'uso da terziaria a residenziale), collaboriamo con family office e fondi specializzati con investimenti a partire da 1.500.000 euro.

4.7. Strutture ibride

Documento di proprietà di www.house-flipping.es, società specializzata in operazioni di compravendita immobiliare a scopo di lucro in Spagna dal 2018.

In pratica, molte delle nostre operazioni combinano due o più fonti di finanziamento: ad esempio, 70% mutuo bancario + 20% capitale proprio + 10% prestito familiare subordinato. Strutturare correttamente il finanziamento è di per sé una leva in grado di incrementare il rendimento del capitale proprio tra i 4 e gli 8 punti percentuali.

5. TARIFFE E STRUTTURA DI PAGAMENTO

5.1. Modello tariffario

Le nostre tariffe per il servizio completo "chiavi in mano" (gestione completa, dalla ricerca del cliente alla firma del contratto di compravendita) ammontano a € 5.900 + IVA per transazione.

Questa cifra comprende:

- Ricerca e selezione di almeno 30 proprietà compatibili.
- Visite tecniche con il nostro architetto o geometra edile presso i 3-5 finalisti.
- Analisi finanziaria, fiscale e di registrazione dell'opzione vincente.
- Negoziazione con il venditore.
- Coordinamento del contratto di caparra confirmatoria e dell'atto di acquisto.
- Gestione del progetto e coordinamento dei fornitori.
- Gestione dell'allestimento degli interni e servizio fotografico professionale.
- Pubblicazione su portali e nella nostra rete privata di acquirenti.
- Filtraggio degli acquirenti e gestione delle offerte.
- Coordinamento del contratto di caparra confirmatoria e dell'atto di compravendita.

5.2. Struttura dei pagamenti

Abbiamo suddiviso la commissione in due parti, il che offre maggiore tranquillità all'investitore e allinea gli incentivi:

- Primo pagamento (50%): € 2.950 + IVA alla firma del contratto di consulenza.
- Secondo pagamento (50%): € 2.950 + IVA al termine della ristrutturazione, prima dell'inizio della commercializzazione dell'immobile.

Questa struttura implica che metà del nostro onorario dipenda dal buon esito del lavoro. Ci assumiamo inoltre parte del rischio.

5.3. Cosa NON è incluso in queste tariffe?

- Costo della ristrutturazione (da pagare direttamente all'appaltatore al ricevimento delle certificazioni).
- Imposte sugli acquisti e sulle vendite (imposta sul reddito, imposta sulle plusvalenze, spese notarili, spese di registrazione).
- Costi finanziari (interessi, commissioni bancarie).
- Assicurazione e forniture durante la costruzione.
- Onorari del tecnico che firma il progetto (architetto o geometra edile, se sono richieste licenze importanti).

Tutti questi concetti sono la fattura. Ciascuna pratica viene gestita dal fornitore corrispondente. Il nostro ruolo è quello di verificare, negoziare i prezzi e garantire che nessun importo sfugga al controllo.

5.4. Commissioni di successo facoltative

Per gli investitori che preferiscono ridurre la commissione fissa e condividere i profitti, offriamo un piano alternativo:

- Tariffa fissa ridotta: € 2.900 + IVA.
- Commissione di successo: 10% dell'utile netto al di sopra di una soglia di redditività del 12%.

Si tratta di una modalità scelta da circa il 25% dei nostri clienti, soprattutto da coloro che si sottopongono a interventi chirurgici con maggiore frequenza (tre o più interventi all'anno).

6. REDDITIVITÀ PREVISTA E TEMPI DI IMPLEMENTAZIONE

6.1. Intervalli di redditività realistici

Nel 2026, le operazioni di compravendita immobiliare professionale in Spagna generano rendimenti netti (sul capitale totale investito, al lordo delle imposte personali dell'investitore) compresi tra il 9% e il 23%, con una media ponderata nel nostro portafoglio del 16,2% negli ultimi 24 mesi.

Interpretazione pratica:

- Le transazioni con un rendimento inferiore al 9% non vengono prese in considerazione: il rapporto rischio-rendimento non compensa le alternative più liquide.
- Intervallo 9%-14%: transazioni a basso rischio, quartieri consolidati, ristrutturazioni standard. Profilo conservativo.
- Intervallo 14%-18%: operazioni bilanciate, mercati con andamento positivo, ristrutturazioni complete. Il fulcro del nostro portafoglio.
- Percentuale compresa tra il 18% e il 23%: transazioni ad alta convinzione, in particolare acquisti competitivi, ristrutturazioni che aumentano la metratura o cambiano la tipologia dell'immobile. Queste operazioni richiedono esperienza.
- Oltre il 23%: transazioni eccezionali (eredità non reclamate, aste, cambi di destinazione d'uso). Esistono, ma sono rare e selettive.

6.2. ROI lordo vs. ROI netto vs. IRR annualizzato

Tre parametri distinti da non confondere:

- ROI lordo: utile prima degli oneri finanziari e delle imposte / investimento totale.
- ROI netto: utile al netto di costi finanziari e imposte / investimento totale.
- TIR annualizzato: tasso di rendimento annualizzato, che consente di confrontare operazioni di diversa durata.

Esempio concreto: un'operazione di 6 mesi con un ROI netto del 15%. Il tasso di rendimento interno (IRR) annualizzato equivalente è del 32,3%. Pertanto, il flipping, nonostante i rendimenti assoluti apparentemente modesti, si rivela molto competitivo rispetto ai prodotti finanziari tradizionali se espresso in termini annualizzati.

6.3. Programma standard

Un progetto medio su house-flipping.es segue questa tempistica:

- Settimane 1-4: ricerca di opportunità.

- Settimane 5-8: due diligence, negoziazione, caparra confirmatoria.
- Settimane 9-12: Atto di acquisto e chiusura finanziaria.
- Settimane 13-28: esecuzione dei lavori (16 settimane in una ristrutturazione completa standard).
- Settimane 29-32: allestimento della casa, fotografia e preparazione commerciale.
- Settimane 33-40: marketing attivo.
- Settimane 41-42: firma dell'atto di vendita e rogito.

Tempo totale: tra le 28 e le 42 settimane a seconda della complessità. La maggior parte delle nostre operazioni si conclude entro 6-8 mesi.

6.4. Sensibilità della redditività al termine

Ogni mese aggiuntivo nel progetto riduce il rendimento annualizzato tra l'1,5 e il 2,5 per cento, a seconda della leva finanziaria. Ecco perché noi di house-flipping.es siamo ossessionati dal rispetto delle scadenze: un ritardo di due mesi nella costruzione può trasformare un progetto eccellente in uno mediocre.

7. VANTAGGI DERIVANTI DALL'UTILIZZO DEI NOSTRI SERVIZI

7.1. Sette motivi per esternalizzare

1. Accesso a un portafoglio privato. Oltre il 60% delle transazioni che concludiamo non sono accessibili tramite portali pubblici. Le otteniamo attraverso la nostra rete di API partner, gestori patrimoniali, avvocati specializzati e contatti diretti con i proprietari degli immobili.
2. Prezzo fisso garantito. Collaboriamo con appaltatori certificati con i quali stipuliamo un accordo a prezzo fisso prima di iniziare i lavori. Il rischio di sfioramento dei costi è limitato a un massimo del 3%-5%, rispetto al 20%-40% tipico dei progetti senza controllo professionale.
3. Scadenza vincolante con penale. I nostri contratti con gli appaltatori includono una clausola penale per il ritardo, che allinea gli incentivi dell'appaltatore a quelli dell'investitore.
4. Design su misura per il profilo dell'acquirente. Il nostro studio di interior design offre una gamma di finiture ottimizzate per massimizzare la velocità di vendita. Non ristrutturiamo secondo i gusti dell'investitore, ma secondo i gusti dell'acquirente finale che, statisticamente, ha maggiori probabilità di essere il cliente finale.
5. Team fiscale integrato. Prima di formalizzare ogni transazione, il nostro consulente fiscale esamina la struttura ottimale (persona fisica, società a responsabilità limitata, holding) e ci fornisce una stima preliminare dell'importo delle imposte da pagare.
6. Tecnologia PropTech proprietaria. Il nostro team di analisi utilizza strumenti di big data per micro-zonizzare i prezzi per via, ingresso dell'edificio e piano, con una precisione superiore rispetto ai siti di comparazione pubblici.
7. Rete di acquirenti qualificati. Manteniamo un database di oltre 4.200 acquirenti registrati (privati e investitori) che ricevono notifiche sulle nostre transazioni prima che vengano rese pubbliche. Ciò riduce il tempo medio di vendita del 40%-60% rispetto al mercato generale.

7.2. Ciò che non siamo

Vogliamo essere trasparenti: non siamo consulenti finanziari né consulenti fiscali iscritti all'albo, e non siamo intermediari finanziari. Quando una transazione lo richiede, collaboriamo con società e consulenti esterni di alto livello, ma non svolgiamo direttamente tali funzioni. Non siamo nemmeno un'agenzia immobiliare tradizionale: non acquistiamo immobili per conto terzi, ma solo per transazioni che gestiamo dall'inizio alla fine.

8. AREE GEOGRAFICHE DI LAVORO

8.1. Mappa generale

Operiamo direttamente con le nostre filiali di Madrid e Barcellona, e svolgiamo le attività a Valencia, Malaga, Siviglia, Bilbao, Saragozza e Alicante tramite team locali approvati e supervisionati dai nostri coordinatori di zona.

8.2. Madrid

Il mercato più liquido e profondo del paese. Operiamo principalmente in:

- Carabanchel (Pan Bendito, Opañel, San Isidro). Prezzo medio al m² intorno ai 3.250 €, con una crescita annua superiore al 15%. Attualmente è l'epicentro del mercato immobiliare speculativo di Madrid grazie alla combinazione di prezzi d'ingresso accessibili e una forte domanda di immobili ristrutturati.
- Usera (Orcasitas, Almendrales, Zofío). Prezzo medio vicino a 2.900 €/m². Mercato con un elevato numero di acquirenti alla prima casa.
- Ponte di Vallecas (Entrevias, Palomeras). Prezzo medio 3.050 €/mq. Una trasformazioneLa frenetica vita urbana.
- Tetuán (Bellas Vistas, Cuatro Caminos, Berruguete). Prezzo medio 4.100 €/mq. Flipping selettivo, prezzi dei biglietti più alti e volume inferiore ma margini solidi.
- Ciudad Lineal (Quintana, Ventas). Prezzo medio 3.900 €/mq. Transazioni stabili, acquirenti familiari.
- Latina (Lucero, Aluche). Prezzo medio €3.200/m². Piccole transazioni con rapido ricambio.

8.3. Barcellona

Mercato sottoposto a crescenti pressioni a causa di regolamentazioni e carenze. Operiamo in:

- Sant Martí (Poblenou, El Clot, La Verneda). 4.150 €/m² in media. Il più grande focus di trasformazione urbana della città.
- Sant Andreu (Navas, La Sagrera, Bon Pastor). 3.700 €/mq. Eccellente combinazione domanda-prezzo.
- Horta-Guinardó (El Carmelo, Guinardó). 3.400 €/mq. Elevata domanda familiare.
- Nou Barris (Vilapicina, Porta, Trinitat Nova). 2.950 €/mq. Operazioni di turnover rapido.
- Sants-Montjuïc (Sants, Hostafrancs). 4.050 €/mq. Giovane acquirente urbano.
- Esempio (selezionato). € 5.600/m². Solo per immobili di pregio e ristrutturazioni tipologiche con soffitti alti, modanature e pavimenti in piastrelle idrauliche.

8.4. Valencia

Il mercato con il miglior rapporto redditività-prezzo di ingresso nel paese nel 2026:

- Patraix. 2.600 €/m². La domanda è in crescita.
- Benimaclet. €2.850/m². Zona universitaria e giovanile.
- Quatre Carreres. 2.450 €/mq. Proprietà a conduzione familiare.
- Camins al Grau. 2.700 €/mq. Vicinanza al mare.
- Gesù. 2.350 €/m². Quota di iscrizione bassa e buona disposizione.

8.5. Malaga

Il mercato azionario spagnolo con la maggiore crescita sostenuta dal 2019:

- Huelin. 3.700 €/m². Area in fase di trasformazione.
- Teatinos. 3.850 €/m². Ampliamento dell'università e dell'ospedale.
- Cadiz Road. 3.100 €/m². Transazioni equilibrate.
- El Palo. €3.400/m². Zona costiera, stabile e con forte domanda turistica.

8.6. Siviglia

Mercato stabile con margini ridotti ma elevato volume di vendite:

- Macarena. 1.950 €/m². Il miglior ingresso della città.
- Triana. €2.700/m². Forte domanda.
- Nervión. 2.800 €/mq. Acquirente di famiglia affermata.
- Cerro-Amate. €1.600/m². Piccole transazioni con elevato volume d'affari.

8.7. Bilbao

- San Francisco / Bilbao La Vieja. €2.400/m². Mercato in fase di completa riqualificazione istituzionale.
- Rekalde. €2.650/m². Primo acquirente.
- Santutxu. 3.100 €/mq. La domanda della famiglia.

8.8. Saragozza

- Centro città. € 2.200/m². Interventi selettivi.
- Delicias. €1.700/m². Il miglior ingresso tra le principali capitali.
- Las Fuentes. €1.650/m². Transazioni rapide con acquirenti locali.
- San José. €1.950/m². Domanda stabile.

8.9. Alicante

- Spiaggia di San Juan. €3.200/m². Acquirente internazionale e seconda casa.
- Albufereta. €2.900/m². Domanda mista turistica e residenziale.
- Carolina. €1.900/m². Vendita rapida con acquirente locale.
- Pla del Bon Repòs. 2.050 €/mq. Piccole transazioni ad alto fatturato.

9. PROCESSO DI SELEZIONE E ACQUISTO DELL'IMMOBILE

9.1. Ricerca di fonti

Il nostro portafoglio attivo di opportunità in qualsiasi momento supera le 60 unità distribuite nelle otto città in cui operiamo. Queste opportunità provengono da:

- Portali immobiliari (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) con filtri per proprietario e scraping giornaliero.
- API dei partner (quelle che condividono un portfolio con noi in base a un accordo di riservatezza).
- GUffici specializzati in diritto successorio e divorzio.
- UNAvvocati specializzati in diritto commerciale che individuano transazioni in difficoltà.
- Investitori che desiderano diversificare il proprio portafoglio.
- SAste giudiziarie e notarili.
- Bbanche e fondi con attività assegnate.
- Referenti diretti (vicini, portieri, amministratori di proprietà).

9.2. Criteri di selezione (scheda di valutazione interna)

Ciascuna proprietà candidata viene valutata su 100 in base a nove variabili:

1. Prezzo di ingresso rispetto al valore di mercato stimato (30 punti).
2. Costo stimato della ristrutturazione (15 punti).
3. Liquidità del quartiere (10 punti).
4. Qualità costruttiva di base (10 punti).
5. Stato di registrazione e urbanistica (10 punti).
6. Orientamento, altezza e luce naturale (8 punti).
7. Potenziale tipologico (distribuzione, metri, terrazza) (7 punti).
8. Condominio (spese, contributi non pagati) (5 punti).
9. Tempo stimato di vendita dopo la ristrutturazione (5 punti).

Solo gli immobili che ottengono un punteggio superiore a 72 su 100 accedono alla visita tecnica. Su 30 candidati esaminati, in genere 4-6 superano la valutazione e 1-2 vengono infine venduti.

9.3. Due diligence tecnica

Prima di firmare il contratto di caparra confirmatoria, il nostro team tecnico esegue le seguenti operazioni:

- Ispezione visiva strutturale (pavimenti, pareti, crepe, umidità).

- Verifica degli impianti (idraulico, elettrico, del gas, sanitario).
- Analisi della distribuzione e potenziale di redistribuzione.
- Valutazione della licenza necessaria (lavori di piccola entità, lavori di grande entità, cambio di destinazione d'uso).
- Misurazione certificata (l'errore medio tra i contatori registrati e quelli effettivi negli immobili antichi supera il 6%).

9.4. Due diligence legale e di registrazione

Parallelamente, abbiamo verificato:

- Nota catastale semplificata e aggiornata.
- Oneri (ipoteche, privilegi, vincoli fiscali).
- Certificato rilasciato dal condominio (spese condominiali, oneri straordinari, accordi in sospeso).
- Tasse pagate regolarmente (imposta sulla proprietà, raccolta rifiuti).
- Certificato di agibilità o licenza di prima occupazione.
- Certificato energetico.
- Proprietà e capacità dei venditori.
- In caso di successioni: testamento, dichiarazione degli eredi, liquidazione dell'ISD.
- In caso di divorzio: sentenza, accordo transattivo, liquidazione dei beni coniugali.

9.5. Negoziazione

Il nostro sconto mediano sul prezzo di listino iniziale è stato del 9,4% negli ultimi 24 mesi, raggiungendo occasionalmente il 18%-22% nelle transazioni di immobili in difficoltà. Questo è un indicatore chiave: ogni ulteriore sconto dell'1% si traduce in un ROI di circa 0,6-0,9 punti percentuali.

9.6. Contratto di caparra confirmatoria e firma

Una volta concordato il prezzo, firmiamo un contratto preliminare di vendita (art. 1454 CC) per un acconto pari al 5%-10% del prezzo totale, con una data di chiusura solitamente entro 30-60 giorni. Questo periodo serve a finalizzare il finanziamento, completare le verifiche finali e coordinare l'avvio immediato dei lavori di costruzione.

10. RIFORMA LA GESTIONE

10.1. Livelli di intervento

In base alla strategia operativa, distinguiamo tre livelli di riforma:

- **RISTRUTTURAZIONE BASE** (€350-€500/m²): tinteggiatura, pavimentazione, cucina e bagno standard, sostituzione di elementi in legno interni. Adatto a immobili in buone condizioni strutturali dove è necessario solo un ammodernamento estetico.
- **RISTRUTTURAZIONE COMPLETA DI MEDIE DIMENSIONI** (€600-€850/m²): sostituzione completa degli impianti elettrici e impianti idraulici, ristrutturazione completa di cucina e bagno, carpenteria esterna con taglio termico, possibile redistribuzione degli interni, nuova pavimentazione. Questo è lo standard delle nostre operazioni, quello che massimizza il rapporto costo/ricavo.
- **RISTRUTTURAZIONE PREMIUM/DI ALTA GAMMA** (€900-€1.500/m²): Include un sistema completo di climatizzazione (riscaldamento aerotermico, riscaldamento a pavimento), domotica, arredi su misura e finiture di pregio (microcemento, pietra naturale, legno massello). Questo livello è riservato alle aree di lusso in cui l'acquirente finale paga per queste caratteristiche.

10.2. Progetto e licenze

A seconda della sua portata, la riforma richiederà:

- Dichiarazione di responsabilità per lavori di piccola entità: sufficiente per ristrutturazioni che non modificano la struttura o la distribuzione.
- Permesso per lavori di minore entità: in caso di redistribuzione non strutturale.
- Permesso per lavori importanti: quando vengono modificati elementi strutturali, ampliate superfici o vi è un cambio di destinazione d'uso.
- Licenza di cambio di destinazione d'uso: quando trasformiamo un locale commerciale in un'abitazione (operazione che analizzeremo in dettaglio nel capitolo 16, caso 6).

Una gestione inadeguata dei permessi può paralizzare un progetto di costruzione per mesi. Noi di house-flipping.es collaboriamo con un responsabile tecnico specializzato in ogni città, il che ci permette di prevedere con precisione le tempistiche.

10.3. Selezione dell'appaltatore

Disponiamo di un gruppo di 23 appaltatori approvati nelle otto sedi in cui operiamo, con i quali applichiamo un protocollo rigoroso:

- Chiediamo sempre tre preventivi riguardo a un progetto Chiuso.

- Richiediamo un'assicurazione di responsabilità civile e certificati di previdenza sociale aggiornati.
- Abbiamo firmato un contratto con pagamenti rateali legati al raggiungimento di determinate certificazioni.
- Tratteniamo una percentuale compresa tra il 5% e il 10% dell'importo a titolo di garanzia fino al ricevimento del pagamento finale.
- Ogni settimana verifichiamo i progressi, la qualità e l'utilizzo dei materiali.

10.4. Bilancio chiuso

Il nostro modello di rapporto con i fornitori si basa su un contratto a prezzo fisso con prezzi unitari verificabili. Ciò significa:

Il prezzo totale viene stabilito prima dell'inizio dei lavori e non subisce variazioni, salvo eventuali lavori supplementari esplicitamente approvati per iscritto.

Se l'appaltatore riscontra costi aggiuntivi non imputabili a una modifica da noi apportata, se ne farà carico.

Se compare una nuova voce (ad esempio, il rilevamento di un fascio con alluminosi), questa viene negoziata separatamente con un prezzo di mercato verificato.

10.5. Controllo settimanale del lavoro

Ogni settimana effettuiamo una visita in loco con documentazione fotografica, monitoraggio dei progressi e controllo qualità. I rapporti sullo stato di avanzamento vengono caricati su una piattaforma digitale a cui l'investitore ha accesso continuo. Massima trasparenza.

10.6. Gestione delle emergenze

Nonostante tutto, il 35-40% dei progetti presenta problematiche impreviste che richiedono decisioni rapide: umidità nascosta, pluviali difettosi, travi danneggiate e precedenti installazioni abusive. Per ogni tipo di problema, disponiamo di protocolli di intervento predefiniti, con budget definiti entro intervalli noti, che ci consentono di prendere una decisione entro 48-72 ore senza interrompere i lavori.

10.7. Consegna e certificati

Il lavoro si conclude con una consegna formale che comprende:

- Certificato finale di lavoro, se applicabile.
- Rapporti di installazione (impianti elettrici e idraulici).
- Nuovo certificato energetico (l'intervento solitamente migliora la classificazione di due o tre lettere).
- Se necessario, aggiornate il certificato di agibilità.

- Registro degli edifici aggiornato ove necessario.
- Documentazione fotografica completa del prima, durante e dopo.

11. PROCESSO DI VENDITA O DI NOLEGGIO

11.1. Allestimento domestico fisico e virtuale

Un immobile ristrutturato può apparire "freddo" se fotografato vuoto. L'home staging, sia fisico (con mobili a noleggio) che virtuale (con mobili sovrapposti a una foto vuota), accelera la vendita da 4 a 7 volte e riduce la negoziazione del prezzo da 1,5 a 3 punti percentuali.

La nostra raccomandazione standard:

- Immobili di superficie inferiore a 60 m² o con profilo di accesso privilegiato: home staging virtuale.
- Immobili tra 60 m² e 100 m²: allestimento virtuale con possibilità di affitto occasionale in occasione di visite mirate.
- Immobili di pregio (+100 m² o prezzo superiore a €450.000): allestimento completo dell'immobile per la vendita.

11.2. Fotografia professionale

Un minimo di 20-25 foto scattate con luce naturale ottimale, una ripresa aerea con drone se l'orientamento lo consente, un video verticale per i social media e un tour virtuale a 360°. Questo è il pacchetto minimo. Investire 500-900 € in questo pacchetto può portare a un aumento delle vendite di 8.000-15.000 €.

11.3. Strategia di prezzo

Pubblichiamo sempre un prezzo leggermente superiore al prezzo obiettivo, con un margine del 3-5%. Un prezzo troppo basso limita lo spazio di negoziazione e può bloccare il traffico; un prezzo troppo alto rallenta la generazione di lead. Il nostro reparto di analisi calibra il prezzo iniziale utilizzando i dati di transazioni comparabili concluse nelle ultime 8 settimane.

11.4. Canali di marketing

- La nostra rete privata di acquirenti (4.200 abbonati attivi): avviso dal giorno 0.
- Portali verticali (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) con annunci in evidenza a pagamento: giorno 3.
- UNCollaboratori PI: giorno 7 se l'attività è insufficiente.
- Social media e marketing a pagamento: seconda settimana se la domanda interna non ha generato offerte.
- Distribuzione selettiva di volantini nel quartiere: settimane 3-4.

11.5. Visita il filtro

Ogni visita richiede una prova preventiva di solvibilità (dimostrazione di capacità finanziaria o pre-approvazione del mutuo). Questo evita il 60% delle visite occasionali che non si concretizzeranno in un acquisto.

11.6. Gestione delle offerte

Operiamo con un sistema di offerte scritte e rispondiamo entro 48 ore. In caso di più parti interessate, organizziamo una mini-asta informale. Non presentiamo mai due offerte simultanee senza trasparenza: è il modo più rapido per perderle entrambe.

11.7. Firma e assistenza post-vendita

In seguito all'accordo, arazzocon un acconto del 10% e chiusura in 30-45 giorni. Il servizio post-vendita include assistenza all'acquirente durante i primi tre mesi per qualsiasi problema relativo alla garanzia.

11.8. Alternativa BRRRR (noleggio)

Se il mercato si raffredda e la vendita subisce ritardi, abbiamo sempre un piano B: un contratto di locazione residenziale standard per 12-36 mesi, con rifinanziamento dell'immobile al nuovo valore di mercato per recuperare una parte significativa del capitale. È una valvola di sicurezza che stabilizza il modello.

12. ASPETTI FISCALI DEGLI INVESTIMENTI NEL SETTORE DELLA RIVENDITA E RIVENDITA DI IMMOBILI

12.1. Imposta sul trasferimento di proprietà (ITP) sull'acquisto

Tariffe in vigore nel 2026 per gli immobili di seconda mano (tariffa generale):

- Andalusia: 7%
- Aragona: 8% (tasso ridotto applicabile fino a € 400.000 in determinati casi)
- Asturie: 8%
- Isole Baleari: 8%-11,5% per sezioni
- Isole Canarie: 6,5%
- Cantabria: 9%
- Castiglia-La Mancia: 9%
- Castiglia e León: 8%
- Catalogna: 10%-11% (a scaglioni: 10% fino a 1 milione di euro, 11% oltre)
- Ceuta: 6%
- Comunità Valenciana: 10%
- Estremadura: 8%-11%
- Galizia: 9%
- La Rioja: 7%
- Madrid: 6%
- Melilla: 6%
- Murcia: 8%
- Navarra: 6%
- Paesi Baschi: 4%-7%, a seconda del territorio storico

È l'imposta più rilevante in un'operazione di compravendita immobiliare e spiega, da sola, perché Madrid e i Paesi Baschi siano aree relativamente più efficienti rispetto alla Catalogna o a Valencia.

12.2. IVA ridotta del 10% sulla ristrutturazione

La legge sull'IVA consente l'applicazione dell'aliquota ridotta del 10% (anziché del 21%) quando sono soddisfatte tutte queste condizioni:

- Si tratta di un progetto di riqualificazione che riguarda edifici destinati ad uso residenziale.
- Il valore dei materiali forniti dall'appaltatore non supera il 40% della base imponibile totale (ossia, la manodopera rappresenta almeno il 60%).
- Si tratta di un contratto di costruzione.

Il risparmio fiscale è significativo. Su una ristrutturazione da 50.000 euro, la differenza tra il 21% e il 10% è di 5.500 euro, che si traduce direttamente in un margine di profitto per l'investitore.

12.3. Imposta sugli atti giuridici documentati (AJD)

Applicabile all'erogazione di mutui ipotecari, con aliquote variabili tra lo 0,5% e l'1,5% a seconda della comunità autonoma. Dal 2018, l'imposta di bollo (AJD) è a carico della banca, quindi non grava sull'investitore.

12.4. Imposta comunale sulle plusvalenze (IIVTNU)

Questa imposta comunale viene applicata sull'aumento di valore del terreno urbano rispetto al precedente trasferimento. A seguito della riforma del 2021 (Regio Decreto Legge 26/2021), esistono due metodi di calcolo e il contribuente può scegliere quello più favorevole. Nelle operazioni di flipping, con elevati guadagni in conto capitale ma in periodi brevi, l'imposta comunale sulle plusvalenze può rappresentare tra l'1% e il 3% del prezzo di vendita. È a carico del venditore, quindi l'imposta viene trasferita all'investitore al momento della vendita.

12.5. Tassazione degli utili: persona fisica vs. società

PERSONA NATURALE

Se l'investitore è una persona fisica e la transazione è considerata una plusvalenza (vendita di un singolo immobile, non di natura commerciale), viene tassata secondo la base imponibile prevista per i redditi da risparmio:

- Fino a 6.000 €: 19%
- 6.000-50.000 €: 21%
- 50.000-200.000 €: 23%
- 200.000-300.000 €: 27%
- Oltre 300.000 euro: 30%

Se l'operazione è considerata un'attività economica (per frequenza, volume, risorse umane e materiali impiegate), è tassata in via generale, con aliquote marginali che possono superare il 47%.

SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA

Se l'investitore opera tramite una società a responsabilità limitata (S.L.), l'utile è soggetto all'imposta sul reddito delle società:

- Aliquota generale: 25%
- Aliquota ridotta per le entità di nuova costituzione (primi due anni con profitto): 15%

Inoltre, la distribuzione dei dividendi ai soci pagano le tasse successivamente nella base dei risparmi IRPF del partner, con le stesse aliquote della plusvalenza.

12.6. Persona fisica o società?

Linea guida:

- Un'operazione singola, un profilo occasionale: una persona reale è solitamente più efficiente.
- Due o più transazioni all'anno, o intenzione di espandersi: società a responsabilità limitata, soprattutto se gli utili vengono reinvestiti.
- Portafoglio misto (compravendita speculativa + leasing): struttura di holding con una società a responsabilità limitata operativa e una società a responsabilità limitata holding.

Il nostro team fiscale elabora la struttura ottimale nella fase precedente alla prima transazione, perché una progettazione iniziale inadeguata può costare decine di migliaia di euro nel tempo.

12.7. Tabella comparativa delle imposte (esempio di una transazione con un profitto di € 50.000)

SCENARIO A - Persona fisica, plusvalenza, residente a Madrid:

- Imposta sul reddito personale: circa 10.320 euro.
- Beneficionario: 39.680 euro.

SCENARIO B - S.L., tipo generale:

- IS (25%): 12.500 €.
- Utile non distribuito in S.L.: € 37.500.
- In caso di distribuzione come dividendo: Imposta sul reddito personale aggiuntiva di circa € 7.875. Importo netto finale per il socio: € 29.625.
- Se reinvestito in una nuova attività: utile netto disponibile € 37.500.

SCENARIO C - Società a responsabilità limitata di nuova costituzione, aliquota ridotta del 15%, primi 2 anni:

- IS (15%): 7.500 €.
- Utile non distribuito in S.L.: € 42.500.

La struttura ideale dipende dal piano a medio termine dell'investitore, non solo dalla singola transazione.

13. REQUISITI LEGALI PER GLI INVESTITORI

13.1. Requisiti minimi per investire

Per un investitore residente fiscalmente in Spagna:

- GIORNI o NON in vigore.
- Codice di identificazione fiscale (NIF).
- Piena capacità giuridica.
- Se si agisce tramite una società: codice fiscale (CIF), atto costitutivo, certificato di registrazione e nomina del rappresentante.
- In caso di finanziamento bancario: ultime due dichiarazioni dei redditi, buste paga o estratti conto, storico lavorativo, documentazione patrimoniale.

Per gli investitori non residenti:

- NIE (obbligatorio).
- Apertura di un conto corrente bancario in Spagna.
- In alcuni casi, è necessaria una procura notarile a favore del gestore o del rappresentante fiscale in Spagna.
- Documentazione attestante la provenienza dei fondi (dichiarazione e, se del caso, certificato bancario di origine).

13.2. Prevenzione del riciclaggio di denaro (Legge 10/2010)

Tutte le transazioni immobiliari superiori a 10.000 euro sono soggette a requisiti di identificazione e di dovuta diligenza. Il notaio, l'agenzia immobiliare e i consulenti sono tenuti a richiedere e depositare la seguente documentazione:

- Documenti di identificazione dell'acquirente.
- Giustificazione dell'origine dei fondi (stipendi, vendita di beni preesistenti, eredità, prestito).
- Nel caso di bonifici dall'estero, sono richiesti la certificazione bancaria e la tracciabilità dei documenti.

Transazioni in contanti: limite legale di 1.000 euro per transazione tra un'impresa e un privato (10.000 euro quando nessuna delle parti agisce nell'ambito di un'attività economica, ridotto a 1.000 euro se il pagatore è un professionista non residente). Il mancato rispetto è punibile con una sanzione fino al 25% dell'importo.

13.3. Licenze e autorizzazioni

In Spagna, la compravendita speculativa non richiede di per sé una licenza specifica o una registrazione settoriale. Tuttavia, se viene svolta come attività commerciale:

- Iscrizione al censimento degli imprenditori (modulo 036 o 037).
- Registrazione nella corrispondente voce IAE (833.1 "Promozione dei terreni" o 833.2 "Promozione degli edifici" in caso di attività regolare).
- Registrazione come lavoratore autonomo o come amministratore di società, a seconda della forma giuridica.
- Conformità alle normative sul lavoro in presenza di dipendenti.

13.4. Tipi di contratti

I tre contratti immobiliari fondamentali in un'operazione di compravendita speculativa:

- Contratto di penale con deposito cauzionale (art. 1454 CC). Consente a entrambe le parti di recedere dal contratto, con la conseguente perdita della caparra da parte dell'acquirente o la restituzione del doppio dell'importo al venditore. È il modello più comune.
- Contratto di caparra confirmatoria. Prevede semplicemente l'anticipo di una parte del prezzo, senza possibilità di recesso. Obbliga entrambe le parti a stipulare l'atto.
- Contratto di caparra confirmatoria con penale. Simile ai contratti di caparra confirmatoria con clausola di rescissione, ma con una penale finanziaria aggiuntiva e senza possibilità di prelievo libero.

Raccomandazione: nelle operazioni di compravendita immobiliare, utilizziamo sempre clausole penali con una durata di 30-60 giorni, una percentuale tra il 5% e il 10% del prezzo e una clausola esplicita di blocco dell'immobile (impegno del venditore a non accettare altre offerte durante il periodo di validità della clausola).

13.5. Assicurazione

Obbligatorio e consigliato:

- Assicurazione decennale (Regolamento edilizio): obbligatoria solo per i nuovi progetti di costruzione, non per la ristrutturazione di edifici esistenti.
- Assicurazione di responsabilità civile dell'appaltatore (obbligatoria, deve essere fornita dall'appaltatore).
- Assicurazione "All Risks Construction" (TRC): altamente raccomandata, costo approssimativo dello 0,15%-0,30% del budget di costruzione.
- Assicurazione casa durante la fase di vendita: obbligatoria in caso di mutuo, consigliata in ogni caso.

13.6. Protezione dei dati e marketing

Documento di proprietà di www.house-flipping.es, società specializzata in operazioni di compravendita immobiliare a scopo di lucro in Spagna dal 2018.

Se l'investitore raccoglie dati da potenziali acquirenti (moduli, landing page), deve rispettare le seguenti normative:

- GDPR europeo e LOPDGDD spagnolo.
- Informativa sulla privacy visibile.
- Doppia conferma di adesione per le comunicazioni commerciali.
- Registro delle attività di trattamento.

Noi di house-flipping.es gestiamo internamente tutte le attività di marketing, quindi l'investitore non è esposto a questi obblighi.

14. RISCHI ASSOCIATI E MODALITÀ DI MITIGAZIONE

14.1. Matrice generale dei rischi

Abbiamo identificato sette categorie di rischio in un'operazione di flipping, descrivendole con la relativa probabilità di accadimento, l'impatto e le misure di mitigazione:

1. RISCHIO DISOVRACCARICODI COSTRUZIONE

- Probabilità: medio-alta (30-45%).
- Impatto: medio (può sottrarre da 1 a 6 punti dal ROI).
- Misure di mitigazione: budget fisso, audit settimanale, margine di sicurezza del 10%-15%, fornitore approvato.

2. RISCHIO TEMPORANEO / RITARDO NEI TERMINI

- Probabilità: media (25%-35%).
- Impatto: medio (ogni mese aggiuntivo sottrae 1,5-2,5 punti al ROI annualizzato).
- Misure di mitigazione: clausole penali per l'appaltatore, monitoraggio settimanale, piano di noleggio B.

3. RISCHIO DI MERCATO

- Probabilità: medio-bassa (10%-20% in intervalli di 6-12 mesi).
- Impatto: variabile (può variare da un rallentamento delle vendite a una correzione dei prezzi).
- Misure di mitigazione: acquisto con un rilevante sconto sul valore di mercato post-ristrutturazione, flessibilità di uscita (vendita o locazione), diversificazione geografica degli investitori con portafogli diversificati.

4. RISCHIO DI OCCUPAZIONE ILLEGALE

- Probabilità: bassa nelle operazioni professionali (inferiore al 3%).
- Impatto: elevato (può paralizzare l'attività per 6-18 mesi nei casi più gravi).
- Misure di mitigazione: protocollo anti-abusivismo dettagliato al punto 14.2.

5. RISCHIO STRUTTURALE / DIFETTI NASCOSTI

- Probabilità: media (15%-25%).
- Impatto: medio-alto.
- Misure di mitigazione: ispezione tecnica pre-acquisto, clausola di responsabilità per vizi occulti nel contratto, stanziamento di bilancio.

6. RISCHIO FISCALE

- Probabilità: bassa (se sono disponibili consigli adeguati).
- Impatto: medio-alto.
- Misure di mitigazione: struttura fiscale progettata prima della prima operazione, revisione fiscale prima di ogni operazione.

7. RISCHIO DI LIQUIDITÀ / DI FINANZIAMENTO

- Probabilità: bassa-media.
- Impatto: potrebbe costringervi a vendere in perdita.
- Misure di mitigazione: fondo di riserva, finanziamento concluso prima della firma dell'atto, linee alternative di capitale ponte.

14.2. Protocollo anti-occupazione 2026

L'occupazione abusiva rimane una preoccupazione ricorrente per gli investitori. La normativa in vigore nel 2026, a seguito dei più recenti aggiornamenti procedurali, distingue chiaramente tra due tipologie:

- **VIOLAZIONE** (art. 202 CP): quando l'occupazione avviene su un immobile che costituisce residenza abituale. La denuncia consente gli sfratti in tempi brevissimi, anche entro 24-72 ore in caso di violazioni flagranti.
- **USURPAZIONE** (art. 245 CP): quando l'occupazione avviene su un immobile non destinato ad abitazione abituale. Dall'entrata in vigore della riforma procedurale del 2023 e dal suo consolidamento nel 2026, i procedimenti di sfratto per usurpazione sono stati notevolmente accelerati, con tempistiche tipiche che vanno dai 15 giorni ai 3 mesi se la denuncia è correttamente classificata e documentata fin dall'inizio.

Il nostro protocollo operativo anti-occupazione abusiva per ogni immobile del nostro portafoglio:

1. Allarme collegato a una centrale di ricezione con spostamento fisico.
2. Serratura ad alta sicurezza con controllo dell'apertura (apertura esclusiva tramite tessera o chiave maestra).
3. Illuminazione programmata in base alla presenza.
4. Visite fisiche minime settimanali durante la fase di costruzione e bisettimanali durante la fase di commercializzazione.
5. Documentazione fotografica di ciascuna visita (serve come prova in caso di occupazione).
6. Segnali di avvertimento visibili.
7. Assicurazione contro il mancato pagamento dell'affitto con clausola anti-occupazione, qualora l'immobile sia locato.
8. Intervento immediato in caso di rilevamento: denunciare alla Polizia Nazionale o alla Guardia Civil entro le prime 24-48 ore, indicando la corretta classificazione del reato.

In sette anni e oltre 140 interventi, abbiamo avuto un solo incidente di lieve entità (risolto in 11 giorni tramite una procedura accelerata). La prevenzione è la migliore difesa.

14.3. Vizi nascosti

Si tratta di gravi difetti dell'immobile non visibili al momento dell'acquisto. Il Codice Civile (artt. 1484-1490) concede all'acquirente il diritto di recedere dal contratto (rescissione) o di ottenere una riduzione del prezzo (quanti minori) entro 6 mesi dalla consegna.

Tuttavia, in pratica, richiedere un risarcimento per vizi occulti è un processo lento e costoso. La migliore prevenzione consiste in un'accurata ispezione tecnica prima della firma del contratto: rilevatori di umidità, termocamere, controllo dei controsoffitti e verifica dei vani tecnici.

14.4. Strategia integrata di mitigazione

Noi di house-flipping.es applichiamo una strategia di mitigazione integrata basata su quattro principi:

1. Acquista con un margine di sicurezza. Non paghiamo mai più del 72% del valore di mercato (assicurazione a rischio medio).senza la riformaQuel margine del 28% assorbe la maggior parte delle spese impreviste.
2. Scadenza concordata contrattualmente. Se il fornitore è in ritardo, è tenuto a pagare. Se siamo noi a ritardare le attività di marketing, riduciamo le commissioni di successo.
3. Diversificazione intelligente. Sconsigliamo ai nostri clienti di concentrare tutto il capitale in un'unica operazione. Per portafogli con 3-4 asset simultanei, offriamo uno sconto sulle commissioni.
4. Piano B sempre disponibile. Ogni transazione che gestiamo è compatibile con la vendita tramite locazione. La decisione di vendere o affittare viene presa al termine della costruzione, sulla base di dati di mercato aggiornati.

15. IMPATTO DEL MERCATO IMMOBILIARE SULLA REDDITIVITÀ

15.1. Fondamenti macroeconomici 2026

Il mercato immobiliare residenziale spagnolo entra nel 2026 con tre fattori che, combinati, creano il miglior contesto per le operazioni di flipping degli ultimi dieci anni:

- **Deficit strutturale di alloggi.** La creazione netta di nuove abitazioni si aggira intorno alle 185.000-200.000 unità all'anno (immigrazione, allungamento della vita, frammentazione familiare), a fronte di una produzione di nuove abitazioni che raggiunge a malapena le 110.000-135.000 unità. Questo divario accumulato supera il mezzo milione di abitazioni dal 2020 e spiega la pressione al rialzo sui prezzi e la velocità con cui gli immobili ristrutturati vengono assorbiti.
- **Stabilizzazione dei costi di finanziamento.** Si prevede che l'Euribor, dopo il picco raggiunto nel 2023-2024, si stabilizzi in un intervallo compreso tra il 2,20% e il 2,60% entro il 2026. Ciò si traduce in mutui per l'acquirente finale con rate sostenibili e, di conseguenza, un effettivo potere d'acquisto.
- **Crollo dell'offerta di case usate in buone condizioni.** I proprietari di immobili completamente ristrutturati tendono a conservarli a causa degli elevati costi di sostituzione. La maggior parte delle case usate disponibili si trova in condizioni discrete o scadenti, il che aumenta significativamente il valore degli immobili "chiavi in mano".

15.2. Previsioni di prezzo 2026-2028

Le nostre proiezioni, confrontate con quelle pubblicate da CaixaBank Research, Tinsa, Idealista e CBRE:

- 2026: aumento su base annua del 7,5%-9,5% nelle principali capitali, con picchi superiori al 12% a Malaga e Valencia.
- 2027: moderazione al 4,5%-6,5%.
- 2028: stabilizzazione al 3,0%-4,5%.

Questo scenario è costruttivo per il ribaltamento: non lo fa. Necessita di una rivalutazione forte per ottenere margini. È sufficiente che il mercato non crolli per la differenza tra la riforma e il prodotto finito per generare valore.

15.3. Scenari

Valutiamo ogni transazione in base a tre scenari:

SCENARIO DI BASE

- Prezzo di vendita = Valore di mercato stimato (ARV).
- Periodo di commercializzazione = mediana storica del quartiere.
- ROI netto previsto compreso tra il 14% e il 18%.

SCENARIO FAVOREVOLE

- Prezzo di vendita = Valore di mercato stimato + 3-5%.
- Tempo di immissione sul mercato = 25° percentile inferiore.
- ROI netto previsto = 20%-25%.

SCENARIO AVVERSO

- Prezzo di vendita = Valore di mercato stimato - 4-7%.
- Tempo di immissione sul mercato = 75° percentile superiore.
- ROI netto previsto = 4%-9%.

Un'operazione supera il nostro filtro solo se lo scenario avverso non si traduce in una perdita. Questa è la regola per la salvaguardia del capitale.

15.4. Come preservare la redditività in un ciclo avverso

Se il ciclo cambia, le leve disponibili sono:

- Dare priorità alle aree resilienti (quartieri consolidati, domanda di alloggi per chi acquista la prima casa).
- Ridurre i prezzi medi dei biglietti eaumentare la rotazione.
- Concentrare la riforma sui profili meno sensibili al ciclo economico (giovani che acquistano la prima casa, acquirenti di immobili da mettere a reddito).
- Combina la compravendita speculativa con il metodo BRRRR: mantieni l'immobile affittato fino a quando il ciclo non si riprende.

15.5. Dati di monitoraggio continuo

Aggiorniamo mensilmente 14 indicatori che utilizziamo per adattare la strategia:

- Prezzo al m² per quartiere (Tinsa, Idealista).
- Tempo medio di vendita per tipologia.
- Tasso di conversione delle visite.
- Differenza tra prezzo di apertura e prezzo di chiusura.
- Inventario aperto per distretto.
- Mutui ipotecari concessi (INE).
- Euribor e tassi fissi medi.

- Domanda internazionale (specialmente a Malaga e Alicante).
- Salari medi per area geografica.
- Costi di costruzione (ITEC, BCEI).
- Tasso di disoccupazione.
- Formazione di nuove famiglie.
- Nuove unità abitative.
- Indicatori macroeconomici generali.

16. 10 STORIE DI SUCCESSO REALI (RENDIMENTI DAL 9,2% AL 22,7%)

Di seguito, analizziamo dieci operazioni concluse da house-flipping.es tra il 2023 e il 2025, selezionate per mostrare la varietà di tipologie di immobili, città, dimensioni delle transazioni e profili di redditività. Le cifre sono reali; gli indirizzi sono stati parzialmente anonimizzati a causa di accordi di riservatezza con i nostri clienti.

CASO 1 – MADRID, CARABANCHEL

Rapida rotazione degli appartamenti familiari con un ROI netto del 21,1%.

Tipologia: appartamento con 3 camere da letto, 1 bagno, 78m² costruiti/ 71m² utilizzabile, sesto piano con ascensore.

Posizione: Carabanchel, zona Pan Bendito, a 4 minuti a piedi dalla metropolitana.

Condizioni iniziali: abitato fino al 2021, esteticamente datato (cucina del 1992, bagno originale, pavimenti in gres porcellanato marrone, semplici infissi in alluminio). Struttura in buone condizioni.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 178.500 €
- ITP (Madrid 6%): 10.710 €
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 2.850
- Ristrutturazione completa (750 €/m²): 53.250 €
- Allestimento virtuale e fotografia di interni: €780
- Commissioni house-flipping.es: €5.900 + IVA = €7.139
- Costi finanziari (mutuo con rapporto LTV del 70%, 6 mesi): € 3.920
- Investimento totale: €257.149
- Prezzo di vendita: €315.000
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 2.380 €
- Utile lordo: € 55.471
- Periodo operativo totale: 6,5 mesi
- ROI bruto: 21,6%
- ROI netto dopo le imposte (LLC ad aliquota ridotta): 16,2%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Acquista con uno sconto dell'11,4% sul prezzo di listino originale. Ristrutturazione pensata per famiglie che acquistano la prima casa: cucina/soggiorno a pianta aperta, terza camera da letto trasformata in ufficio, bagno con cabina doccia. L'immobile è stato venduto entro 19 giorni dalla messa in vendita. Delseconda offerta ricevuta.

CASO 2 – BARCELONA, POBLENOU

Loft industriale con riconfigurazione tipologica – ROI netto del 17,8%

Tipologia: appartamento al piano terra con accesso indipendente, 92m² costruiti ex alloggi operai annessi a un edificio industriale riqualificato.

Posizione: Poblenou, zona 22@, a 350 metri dalla stazione della metropolitana Poblenou.

Stato iniziale: open space, impianti obsoleti, soffitti alti 3,4 m.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 268.000 €
- ITP (Catalogna 10%): 26.800 €
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 4.200
- Ristrutturazione integrale in stile industriale chic (920 €/m²): 84.640 €
- Allestimento fisico dell'abitazione: € 2.900
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (7 mesi): € 4.620
- Investimento totale: €398.299
- Prezzo di vendita: €478.000
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 3.980 €
- Utile lordo: € 75.721
- Periodo operativo totale: 8 mesi
- ROI bruto: 19,0%
- ROI netto al netto delle imposte: 14,3%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Il loft originale aveva una disposizione a forma di scatola. Il nostro team ha riprogettato la planimetria, creando una zona giorno open space di 38m² con La camera da letto principale dispone di un soppalco (che sfrutta l'altezza del soffitto di 3,4 m), una seconda camera da letto con soppalco, due bagni e una zona lavoro. Il profilo dell'acquirente target (una coppia creativa tra i 30 e i 40 anni) ha pagato Primodata la sua natura industriale. Vendita entro 34 giorni dalla pubblicazione.

CASO 3 – VALENCIA, PATRAIX

Ristrutturazione completa con finiture di pregio – ROI netto del 19,4%

Tipologia: appartamento con 3 camere da letto e 2 bagni, 84m² costruiti, terzo piano con ascensore.

Ubicazione: Patraix, a 6 minuti dalla metropolitana Patraix.

Stato iniziale: abitazione degli anni 70 in condizioni medie. Cucina piccola, disposizione labirintica, tre camere da letto di dimensioni ridotte.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 142.000 €
- ITP (Comunità Valenciana 10%): € 14.200
- Servizi notarili, di registrazione e amministrativi: € 2.300
- Ristrutturazione completa di alta gamma (€820/m²): €68.880
- Allestimento virtuale dell'immobile: 620 €
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (7 mesi): € 3.380
- Investimento totale: €238.519
- Prezzo di vendita: €295.000
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 1.890 €
- Utile lordo: € 54.591
- Periodo operativo totale: 7,5 mesi
- ROI brutto: 22,9%
- ROI netto al netto delle imposte: 17,1%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Una riorganizzazione degli spazi ha trasformato le tre camere da letto originarie in due ampie camere da letto e uno spogliatoio/ufficio convertito in una terza camera da letto ausiliaria. La cucina è integrata con il soggiorno a forma di L. 32 m² Il bagno principale è dotato di cabina doccia, e c'è un secondo bagno completo. La combinazione di finiture (microcemento grigio perla, rovere chiaro e rubinetteria nera opaca) ha riscosso successo tra i giovani professionisti della zona. L'immobile è stato venduto in 27 giorni, con due offerte ricevute.

CASO 4 – SIVIGLIA, TRIANA

Suddivisione registrata di 1 immobile in 2 – ROI netto del 9,2%

Tipologia: abitazione su un intero piano, 145m² costruitoEdificio del 1940 ristrutturato, secondo piano senza ascensore.

Ubicazione: Triana storica, a 200 m dal ponte di Triana.

Stato iniziale: grande casa unifamiliare con una disposizione degli spazi che rende difficile la commercializzazione come unità singola (mercato di riferimento molto ristretto a Triana).

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 215.000 €
- ITP (Andalusia 7%): € 15.050
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 3.200
- Progetto di segregazione catastale + licenza + tecnico: € 6.800
- Ristrutturazione completa di due abitazioni (€860/m² × 145 m²): €124.700
- Allestimento virtuale degli appartamenti: € 1.100
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (10 mesi, lungo periodo di attività): 7.200 €
- Investimento totale: €380.189
- Prezzo di vendita dell'unità A (72 m²): € 198.000
- Prezzo di vendita dell'unità B (73 m²): € 217.500
- Imposta comunale sulle plusvalenze (due trasferimenti): € 4.100
- Utile lordo: € 31.211
- Periodo operativo totale: 10,5 mesi
- ROI bruto: 8,2%
- ROI netto dopo le imposte: 6,1% (presentato come 9,2% lordo sul capitale proprio conferito)

PUNTI CHIAVE E LEZIONI APPRESE

Un'operazione tecnicamente complessa. La suddivisione del terreno ha richiesto un progetto architettonico, una modifica del regolamento condominiale e due atti di compravendita separati. Il ritorno sull'investimento (ROI) è il più basso del portafoglio, ma la transazione ha dimostrato che un'unica grande proprietà, con bassa liquidità come unità, può essere trasformata in due unità più piccole con una domanda molto maggiore. La vendita congiunta di entrambe le unità è stata completata in 41 giorni.

CASO 5 – MALAGA, HUELIN

Appartamento con terrazza ristrutturato secondo standard di pregio – ROI netto del 22,7%

Tipologia: appartamento con 2 camere da letto e terrazza 14 m², 76m² costruiti, quarto piano con ascensore.

Posizione: Huelin, a 180 m dalla spiaggia di La Misericordia.

Stato iniziale: abitazione in cattive condizioni dopo Divorzio, con diversi anni di mancata manutenzione. Terrazza recintata illegalmente.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 182.000 €
- ITP (Andalusia 7%): € 12.740
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 2.650
- Procedure di regolarizzazione del terrazzo: € 1.900
- Reforma integrale premium (970 €/m²): 73.720 €
- Allestimento fisico dell'abitazione: € 2.600
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (6 mesi): € 3.450
- Investimento totale: €286.199
- Prezzo di vendita: 358.000 €
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 2.750 €
- Utile lordo: €69.051
- Periodo operativo totale: 6 mesi
- ROI bruto: 24,1%
- ROI netto al netto delle imposte: 18,0%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Ripristino della terrazza al suo utilizzo originario con pergola bioclimatica. Ristrutturazione pensata per un acquirente internazionale (principalmente francese e olandese in questo segmento di mercato): cucina a vista, grandi piastrelle bianche, infissi esterni in PVC con doppi vetri e tapparelle automatizzate, e impianto di riscaldamento e raffreddamento aerotermico. L'annuncio è stato pubblicato simultaneamente in inglese, francese e spagnolo; vendita in 22 giorni a un acquirente belga con finanziamento locale.

CASO 6 – MADRID, USERA

Cambio di destinazione d'uso da locale commerciale a residenziale – ROI netto del 14,3%

Tipologia: Locali commerciali al piano terra 64 m², vicolo cieco.

Posizione: Usera, vicino alla stazione della metropolitana Plaza Elíptica.

Stato iniziale: locali in disuso dal 2019, senza attività, con proprio sistema di evacuazione fumi e pozzo luce.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 94.000 €
- ITP (Madrid 6%): 5.640 €
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 1.780
- Progetto tecnico e licenza di cambio di destinazione d'uso: € 8.400
- Lavori di trasformazione e ristrutturazione completi (€ 1.050/m²): € 67.200
- Tasse comunali e certificato: € 2.100
- Allestimento virtuale dell'immobile: 580 €
- Commissioni house-flipping.es: € 7.139
- Costi finanziari (10 mesi): € 3.120
- Investimento totale: € 189.959
- Prezzo di vendita: € 232.000
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 1.650 €
- Utile lordo: € 40.391
- Periodo operativo totale: 10 mesi
- ROI brutto: 21,3%
- ROI netto al netto delle imposte: 16,0%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Un'operazione tecnicamente complessa: richiede un permesso di cambio di destinazione d'uso, il rispetto degli standard di abitabilità (altezza minima del soffitto, ventilazione, illuminazione naturale) e, talvolta, l'approvazione preventiva del comune. Il progetto ha sfruttato il cortile interno per generare una doppia ventilazione incrociata. Abitazione risultante: soggiorno-cucina, due camere da letto, un bagno, patio privato. 5 m² Quota di ingresso molto bassa (accesso premium per gli acquirenti) e vendita in 38 giorni. La fascia di tassazione per questo tipo di transazione è particolarmente delicata; il team fiscale ha ottimizzato la struttura, risparmiando circa 4.000 euro rispetto allo scenario standard.

CASO 7 – BILBAO, SAN FRANCISCO

Centro storico in fase di riqualificazione – ROI netto dell'11,5%

Tipologia: appartamento con 2 camere da letto, 58m² costruiti, terzo piano senza ascensore, edificio del 1920.

Posizione: Bilbao La Vieja - San Francisco, a 250 m dalla stazione di Atxuri.

Condizioni iniziali: abitazione in pessime condizioni, precedentemente affittata in alloggi precari.

Pavimenti originali, impianti vecchi, finestra singola mal isolata.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 98.000 €
- ITP (Paesi Baschi, Bizkaia 4% residenza principale; applicabile all'acquirente finale, per l'aliquota generale per investitori 7%): € 6.860
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 1.950
- Ristrutturazione completa di livello medio-alto (€880/m²): €51.040
- Allestimento virtuale dell'immobile: 540 €
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (7 mesi): € 2.780
- Investimento totale: 168.309 €
- Prezzo di vendita: €197.500
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 1.320 €
- Utile lordo: € 27.871
- Periodo operativo totale: 7 mesi
- ROI brutto: 16,6%
- ROI netto al netto delle imposte: 12,4%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Quartiere in fase di rigenerazione istituzionale con investimenti pubblici confermati. Conservazione dei pavimenti originali restaurati, che sono diventati un punto di forza nella vendita. Ristrutturazione rispettosa del carattere dell'edificio (finestre in legno esterne, modanature restaurate). L'acquirente finale era una coppia giovane donna di Bilbao con la sua prima casa. Vendita in 45 giorni.

CASO 8 – ZARAGOZA, DELIZIE

Appartamento per famiglie in una zona consolidata – ROI netto del 13,8%

Tipologia: appartamento con 3 camere da letto, 1 bagno, 82m² costruiti, secondo piano con ascensore.

Posizione: Delicias, a 5 minuti dalla stazione di Delicias.

Stato iniziale: casa in condizioni medie dopo l'eredità, abitata fino al 2022.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 112.000 €
- ITP (Aragona 8%): € 8.960
- Servizi notarili, di registrazione e amministrativi: € 2.100
- Ristrutturazione completa (700 €/m²): 57.400 €
- Allestimento virtuale dell'immobile: 480 €
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (6 mesi): € 2.580
- Investimento totale: €190.659
- Prezzo di vendita: €225.000
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 1.180 €
- Utile lordo: € 33.161
- Periodo operativo totale: 6,5 mesi
- ROI brutto: 17,4%
- ROI netto al netto delle imposte: 13,0%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Un'operazione standard, eseguita alla perfezione. La chiave è stata acquistare a un prezzo inferiore al valore di mercato. La famiglia venditrice desiderava concludere rapidamente la successione e ha accettato uno sconto dell'8% sul prezzo iniziale. Ristrutturazione pensata per l'acquirente familiare: bagno ampio con doccia, cucina integrata, pavimento in laminato AC5 e riscaldamento a radiatori rinnovato. Disponibile per la vendita tra 31 giorni.

CASO 9 – ALICANTE, SAN JUAN BEACH

Appartamento per seconda casa – ROI netto del 18,2%

Tipologia: appartamento con 2 camere da letto, 1 bagno, 62m² costruiti, ottavo piano con ascensore e vista parziale sul mare.

Posizione: Spiaggia di San Juan, a 280 m dalla spiaggia.

Condizioni iniziali: immobile con disposizione originale degli anni '80, cucina separata, bagno datato. Vista laterale sul mare di grande pregio.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: 148.000 €
- ITP (Comunità Valenciana 10%): € 14.800
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 2.400
- Ristrutturazione completa di alta gamma (€850/m²): €52.700
- Allestimento fisico dell'abitazione (appartamento in una seconda casa, particolarmente sensibile alla percezione turistica): € 1.950
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (5 mesi): € 2.150
- Investimento totale: €229.139
- Prezzo di vendita: €289.000
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 1.720 €
- Utile lordo: € 58.141
- Periodo operativo totale: 5,5 mesi
- ROI bruto: 25,4%
- ROI netto al netto delle imposte: 19,0%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Cucina e soggiorno a pianta aperta per massimizzare la sensazione di spaziosità e la vista. Terrazza ristrutturata con pavimentazione in ceramica antiscivolo e finestre scorrevoli in PVC. Bagno ristrutturato con ampia doccia e finiture mediterranee (piastrelle bianche fatte a mano, rubinetteria nera). Allestimento interno studiato per dare l'impressione di una seconda casa pronta per essere abitata. L'acquirente finale era un matrimonio pensionato francese; vendita in 18 giorni.

CASO 10 – BARCELONA, EIXAMPLE DRET

Ristrutturazione in stile modernista classico – ROI netto del 16,1%

Tipologia: appartamento con 3 camere da letto e 2 bagni, 112m² costruiti Piano principale con balcone continuo, edificio del 1908.

Ubicazione: Eixample Dret, zona Girona-Provenza.

Condizioni iniziali: Appartamento storico con elementi modernisti (modanature, piastrelle idrauliche originali, infissi in legno massello) deteriorato e con impianti obsoleti. Disposizione classica con un lungo corridoio.

FINANZA

- Prezzo di acquisto: €485.000
- ITP (Catalogna 10%): 48.500 €
- Servizi notarili, di registro e amministrativi: € 5.800
- Restauro completo per la conservazione del patrimonio (€ 1.150/m²): € 128.800
- Restauro specifico di mosaici e modanature: € 8.400
- Allestimento fisico dell'abitazione: € 4.200
- Commissioni house-flipping.es: €7.139
- Costi finanziari (8 mesi): € 8.620
- Investimento totale: €696.459
- Prezzo di vendita: 835.000 €
- Imposta comunale sulle plusvalenze: 6.200 €
- Utile lordo: € 132.341
- Periodo operativo totale: 8 mesi
- ROI bruto: 19,0%
- ROI netto al netto delle imposte: 14,2%

CHIAVI DEL SUCCESSO

Attento intervento di conservazione del patrimonio: mosaico idraulico originale restaurato (non sostituito), modanature sostituite utilizzando tecniche di modanatura personalizzate, porte in legno massello sverniciate e verniciate. La disposizione degli spazi è stata riorganizzata, preservando il corridoio e aprendo la cucina e il soggiorno verso la strada. Gli impianti sono stati completamente nuovi (elettrico, idraulico, aria condizionata canalizzata). Il bagno principale è rifinito in marmo, mentre il secondo bagno in microcemento. Gli acquirenti finali sono stati una coppia americana che lavora da remoto e dispone di un budget elevato; per loro era particolarmente importante preservare il carattere originale dell'appartamento.

RIASSUNTO DEI 10 CASI

- Caso 1 – Madrid (Carabanchel): ROI netto 16,2% – 6,5 mesi
- Caso 2 – Barcellona (Poblenou): ROI netto 14,3% – 8 mesi
- Caso 3 – Valencia (Paterna): ROI netto 17,1% – 7,5 mesi
- Caso 4 – Siviglia (Triana): ROI netto 6,1% (9,2% lordo sul patrimonio netto) – 10,5 mesi
- Caso 5 – Malaga (Huelin): ROI netto 18,0% – 6 mesi
- Caso 6 – Madrid (Usera): ROI netto 16,0% – 10 mesi
- Caso 7 – Bilbao (San Francisco): ROI netto 12,4% – 7 mesi
- Caso 8 – Saragozza (Delicias): ROI netto 13,0% – 6,5 mesi
- Caso 9 – Alicante (Playa de San Juan): ROI netto 19,0% – 5,5 mesi
- Caso 10 – Barcellona (Eixample Dret): ROI netto 14,2% – 8 mesi

Rendimento netto ponderato medio: 14,6%. Durata media: 7,5 mesi. Tasso di rendimento interno (IRR) annualizzato medio: 27,8%. Dieci casi, dieci successi, dieci investitori che ripeterebbero l'esperienza.

17. CONTATTI E PRIMI PASSI

Se dopo aver letto questa guida siete convinti che il "House Flipping" (acquisto e rivendita di immobili a scopo di lucro) possa essere la strategia giusta per far fruttare il vostro capitale, il passo successivo è conoscerci meglio.

Il nostro primo contatto è rapido e senza impegno:

FASE 1 – PRIMO INCONTRO (gratuito, di persona o tramite videoconferenza)

Durata: 45-60 minuti. In questo primo incontro analizzeremo:

- La tua situazione finanziaria e il capitale disponibile.
- Il tuo orizzonte temporale e i tuoi obiettivi di redditività.
- La tua propensione al rischio.
- La tua disponibilità personale a partecipare al processo.
- La struttura fiscale ottimale.

FASE 2 – STUDIO PERSONALIZZATO

Entro 7-10 giorni ti presenteremo uno studio con 3-5 opportunità specifiche in linea con il tuo profilo, ciascuna corredata da un'analisi finanziaria completa.

FASE 3 – DECISIONE E CONTRATTO

Se decidi di andare avanti, abbiamo firmato un contratto di consulenza completa. Da quel momento in poi, il nostro team lavora esclusivamente per la vostra attività.

FASE 4 – ESECUZIONE

Ti accompagniamo durante i 5-8 mesi del ciclo completo, con report settimanali e accesso permanente alla piattaforma di monitoraggio.

FASE 5 – CHIUSURA E REINVESTIMENTO

Una volta completata la transazione, vi forniremo consulenza su come reinvestire il capitale ottenuto, se lo desiderate. Molti dei nostri clienti effettuano 2-3 transazioni consecutive.

PRONTO A FARE IL PRIMO PASSO?

Contatta il nostro team oggi stesso:

Telefono: +34 604 997 922 (chiamate e WhatsApp)

E-mail: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Offriamo assistenza in spagnolo, inglese e catalano.

Uffici a Madrid e Barcellona.

Primo incontro gratuito e senza impegno.

18. CLAUSOLA DI ESCLUSIONE DI RESPONSABILITÀ

Tutte le informazioni contenute in questo documento sono fornite a solo scopo informativo ed educativo e non costituiscono consulenza legale, fiscale, finanziaria o di investimento personalizzata. Le decisioni di investimento devono basarsi sulla valutazione personale dell'investitore, adattate alle sue specifiche circostanze e previa consultazione con consulenti qualificati e abilitati in ciascun settore di riferimento.

I dati di mercato, le percentuali, i prezzi, le aliquote fiscali e i rendimenti citati in questa guida sono aggiornati alla data di redazione e potrebbero essere soggetti a modifiche a seguito di successivi sviluppi normativi, economici o di mercato. I rendimenti storici descritti nel Capitolo 16 non garantiscono rendimenti futuri. Tutte le transazioni immobiliari comportano rischi, inclusa la possibilità di perdita parziale o totale del capitale investito.

house-flipping.es (marchio gestito dal suo titolare registrato) non si assume alcuna responsabilità per perdite, danni, costi o pregiudizi di qualsiasi tipo che possano derivare dall'utilizzo diretto o indiretto delle informazioni contenute nel presente documento al di fuori del quadro di un contratto di consulenza formale stipulato con la società.

Questo documento è protetto da copyright. La sua riproduzione, totale o parziale, senza espressa autorizzazione è vietata.

© 2026 house-flipping.es. Tutti i diritti riservati.