



HOUSE FLIPPING

DER ULTIMATIVE LEITFADEN FÜR DEN IMMOBILIENHANDEL IN SPANIEN 2026

Der erste vollständig aktualisierte Leitfaden in spanischer Sprache, der ausschließlich für den spanischen Wohnimmobilienmarkt gilt und für Investoren konzipiert wurde, die ihre Asset-Rotation-Aktivitäten in einem Umfeld von Rekordnachfrage und strukturell unzureichendem Angebot professionalisieren möchten.

MOTIVATIONSSCHREIBEN

Sehr geehrter Investor,

Wenn Sie diesen Ratgeber lesen, erwägen Sie wahrscheinlich eine der Anlagestrategien mit dem derzeit besten Risiko-Rendite-Verhältnis auf dem europäischen Markt: den Kauf einer unterbewerteten Immobilie, deren Komplettsanierung und anschließenden Verkauf zum Marktpreis. Im englischsprachigen Raum ist dies als „House Flipping“ bekannt, und in Spanien hat es sich in den letzten sieben Jahren zu einer professionellen Disziplin mit eigenen Methoden, technischen Indikatoren und bewährten Vorgehensweisen entwickelt.

Seit 2018, in [house-flipping.es](https://www.house-flipping.es) Wir haben über 300 Investoren (Privatpersonen, Holdinggesellschaften, Family Offices und internationale Kapitalgesellschaften) bei Transaktionen in Spanien unterstützt. Jede Transaktion ist einzigartig, doch alle basieren auf denselben Grundprinzipien: Immobiliensuche, Besichtigungen vor Ort, Kaufabwicklung, gründliche Voranalyse, festes Budget, garantierter Zeitrahmen und professionelles Marketing. Dieses Dokument fasst unsere Erfahrung zusammen und stellt sie Ihnen kostenlos zur Verfügung.

Unser Versprechen an Sie ist einfach: Nach dem Lesen dieser Seiten werden Sie ein klares, ehrliches und fundiertes Verständnis davon haben, was Immobilien-Flipping in Spanien heute bedeutet. Wir versprechen keine unrealistischen Renditen und verschweigen auch nicht die Risiken. Wir zeigen Ihnen die realen Zahlen, die häufigsten Fehler und den Weg, der unserer Erfahrung nach im spanischen Markt bis 2026 am besten funktioniert.

Willkommen.

Das Team von [house-flipping.es](https://www.house-flipping.es)

KONTAKT

Telefon: +34 604 997 922 (Anrufe und WhatsApp)

E-Mail: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Gesprochene Sprachen: Spanisch, Englisch und Katalanisch

Büros: Madrid und Barcelona

INHALTSVERZEICHNIS

1. Was beinhaltet unser Leitfaden?
2. Was ist House Flipping und wie funktioniert es?
3. Erforderliche Mindestinvestition
4. Finanzierungsmöglichkeiten
5. Gebühren und Zahlungsstruktur
6. Erwartete Rentabilität und Implementierungsfristen
7. Vorteile der Inanspruchnahme unserer Dienstleistungen
8. Geografische Arbeitsbereiche
9. Immobilienauswahl und Kaufprozess
10. Reformmanagement
11. Verkaufs- oder Vermietungsprozess
12. Steuerliche Aspekte von Investitionen in den Hauskauf und -verkauf
13. Rechtliche Anforderungen an Investoren
14. Damit verbundene Risiken und wie man sie mindern kann
15. Einfluss des Immobilienmarktes auf die Rentabilität
16. 10 echte Erfolgsgeschichten (Renditen von 9,2 % bis 22,7 %)
17. Kontaktaufnahme und erste Schritte
18. Haftungsausschluss

1. WAS BEINHALTET UNSER LEITFADEN?

1.1. Umfang und Nutzenversprechen

Dieser Leitfaden wurde vollständig vom technischen Team von house-flipping.es mit Unterstützung unserer Abteilungen für Investitionen, Architektur, Steuern und Marketing erstellt. Es handelt sich weder um ein allgemeines Handbuch noch um eine Übersetzung nordamerikanischer Methoden: Alle Zahlen, Prozentsätze und Fristen wurden an die regulatorischen, steuerlichen und marktspezifischen Gegebenheiten Spaniens im Jahr 2026 angepasst.

Insbesondere finden Sie hier:

- Eine aktualisierte Analyse des spanischen makroökonomischen Kontextes mit Daten zu Preisen, Euribor, Angebot und Nachfrage.
- Der tatsächliche Kapitalbedarf für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit in den acht wichtigsten nationalen Märkten.
- Die von uns intern verwendeten Formeln zur Berechnung der Rentabilität, Schritt für Schritt erklärt.
- Finanzierungsmöglichkeiten ab 2026, einschließlich Alternativen zum traditionellen Bankkanal.
- Eine Aufschlüsselung der Steuern nach autonomen Gemeinschaften mit Vergleichstabellen der Grunderwerbsteuer, der ermäßigten Mehrwertsteuer und der kommunalen Kapitalertragsteuer.
- Das Betriebsprotokoll, das wir in jedem unserer Projekte anwenden.
- Zehn echte Erfolgsgeschichten (Abschlüsse zwischen 2023 und 2025), alle Zahlen sind nachvollziehbar.
- Ein Rahmenwerk für das Risikomanagement, einschließlich des Anti-Squatting-Protokolls, das im Jahr 2026 auf den aktuellen Stand der Gesetzgebung aktualisiert wurde.

1.2. An wen richtet es sich?

Dieses Dokument ist für folgende Zwecke bestimmt:

- Privatanleger mit verfügbarem Kapital ab 60.000 € bis 80.000 €, die im Vergleich zu traditionellen Mietobjekten oder niedrigverzinsten Finanzprodukten einen qualitativen Sprung machen möchten.
- Inhaber von Vermögensverwaltungsgesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die den Wechsel ausländischer Fachkräfte (hauptsächlich aus dem angelsächsischen, französischsprachigen und italienischen Umfeld) einbeziehen möchten, die am spanischen Markt interessiert sind, aber einen lokalen Ansprechpartner

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

benötigen, der sie durch die Vorschriften führt.

- Erfahrene Investoren, die selbst bei der Durchführung von Transaktionen auf eigene Rechnung den Prozess auslagern möchten, um ihren Zeitaufwand zu optimieren.

1.3. Wie Sie diese Anleitung verwenden

Sie können die Anleitung der Reihe nach lesen, aber jedes Kapitel ist so konzipiert, dass es auch unabhängig gelesen werden kann. Am Ende des Leitfadens finden Sie einen Abschnitt mit praktischen Fallbeispielen (Kapitel 16), die wir Ihnen zur sorgfältigen Analyse empfehlen: Die Zahlen sind real, die Adressen wurden aus Gründen der Vertraulichkeit leicht anonymisiert, aber die Kennzahlen spiegeln die von unserem Team abgeschlossenen Geschäfte präzise wider.

2. WAS IST HAUS-FLIPPING UND WIE FUNKTIONIERT ES?

2.1. Definition

Beim House Flipping handelt es sich um eine kurzfristige Immobilieninvestitionsstrategie (in der Regel zwischen 5 und 10 Monaten vom Kauf bis zum Verkauf), die darin besteht, eine unterbewertete Wohnimmobilie zu erwerben, üblicherweise aufgrund ihres Erhaltungszustands, ihrer ineffizienten Aufteilung oder ihres Mangels an technischer Modernisierung, eine optimierte Komplettrenovierung durchzuführen und sie dann zum aktualisierten Marktpreis unter dem Konzept „schlüsselfertig“ zu vermarkten.

Anders als beim klassischen Immobilienmodell (Kaufen und Vermieten) geht es beim Flipping nicht darum, wiederkehrende Einnahmen zu generieren, sondern darum, die Differenz zwischen dem Wert der heruntergekommenen Immobilie beim Kauf und dem Wert der sanierten Immobilie beim Verkauf abzüglich aller anfallenden Kosten zu realisieren.

2.2. Die fundamentale Gleichung

Die Rentabilität eines jeden Unternehmens lässt sich durch eine einzige Formel erklären:

$$\text{Nettogewinn} = \text{ARV} - (\text{Kaufpreis} + \text{Akquisitionskosten} + \text{Renovierungskosten} + \text{Finanzierungskosten} + \text{Verkaufskosten} + \text{Steuern})$$

Der ARV (After Repair Value) ist der geschätzte Wert der Immobilie nach der Renovierung, der durch vergleichende Marktanalyse, Bewertung und Vergleich mit aktuellen Transaktionen im gleichen Mikroumfeld (Gebäude, Block, Nachbarschaft) ermittelt wird.

Bei house-flipping.es wenden wir einen doppelten Filter an:

- Kriterium 1 (technisches Minimum): Der geschätzte Nettogewinn muss mindestens 18 % der Gesamtinvestition vor Steuern betragen.
- Kriterium 2 (Kapitalsicherheit): Der Kaufpreis darf 72 % des Verkehrswerts abzüglich der Renovierungskosten nicht überschreiten (was auf dem amerikanischen Markt als 70-75%-Regel bezeichnet wird, angepasst an die spanischen Steuer- und Notarkosten).

Wenn ein Vermögenswert nicht beide Kriterien gleichzeitig erfüllt, wird er nicht in das Portfolio aufgenommen. So einfach ist das.

2.3. Unterschiede im Vergleich zu anderen Modellen

- Buy-to-let generiert einen regelmäßigen Cashflow, setzt aber kein Kapital frei. Flipping beschleunigt den Kapitalumschlag, generiert aber keine Einnahmen.

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

- BRRRR (Kaufen, Sanieren, Vermieten, Refinanzieren, Wiederholen): ein Hybridmodell. Es wird eine Sanierung im Stil eines Immobilienhandels durchgeführt, die Immobilie wird jedoch behalten und nach der Sanierung zum neuen Schätzwert refinanziert, wodurch Kapital für neue Projekte zurückgewonnen wird, ohne die Immobilie zu verlieren.
- Neubau / Projektentwicklung: beinhaltet städtebauliche Planung, Zeiträume von 18-36 Monaten, komplexere Genehmigungen und ganz andere Absorptionsrisiken.
- Kommerzieller Mehrwert: ähnlich wie beim Weiterverkauf, jedoch vor Ort, in Büros oder bei anderen tertiären Nutzungen.

Innerhalb dieses Spektrums ist der Handel mit Wohnimmobilien das Produkt mit dem kürzesten Kapitalzyklus, dem zugänglichsten Preis und der größten Nachfrage, weshalb er sich zu einem natürlichen Einstiegspunkt in den Sektor entwickelt hat.

2.4. Der vollständige Zyklus

Der Ablauf eines Immobilienhandels in Spanien durchläuft typischerweise sieben Meilensteine:

1. Prospektion und Auswahl von Vermögenswerten (2-6 Wochen).
2. Verhandlung, Reservierung und Unterzeichnung des Anzahlungsvertrags (1-3 Wochen).
3. Technische, registerbezogene, städtebauliche und steuerliche Due-Diligence-Prüfung (2-4 Wochen).
4. Öffentliche Verkaufsurkunde (1 Tag; vorherige Abstimmung von 1-2 Wochen).
5. Umsetzung der umfassenden Reform (8-20 Wochen je nach Umfang).
6. Marketing mit Home Staging und professionellem Marketing (3-10 Wochen).
7. Kaufvertrag, Steuerabwicklung und Gewinnverteilung (2-4 Wochen).

Ein optimaler Zyklus ist in 5 bis 8 Monaten abgeschlossen. Ein ungünstiger Zyklus (den wir unbedingt vermeiden wollen) kann sich auf 12 bis 18 Monate ausdehnen und aufgrund von finanziellen Kosten und Opportunitätskosten einen erheblichen Teil der Gewinnspanne aufzehren.

2.5. Profil des spanischen Endverbrauchers im Jahr 2026

Das Verständnis des Endkäufers ist von entscheidender Bedeutung, da es die Gestaltungsentscheidungen für die Renovierung bestimmt:

- Junge bis mittelalte Paare (30–42 Jahre) mit zwei Einkommen, Erst- oder Zweitwohnsitz und einer Hypothekenfinanzierung von 70–80 % des Kaufpreises. Dies ist das vorherrschende Profil in den Gebieten, in denen wir tätig sind.
- Familie mit Kindern, die von einer kleineren Immobilie in ein größeres Haus umziehen möchte.
- Traditioneller Vermögensanleger (55-70 Jahre), der Immobilien zur stabilen Vermietung erwirbt.

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

- Internationaler Käufer (hauptsächlich Franzosen, Deutsche, Niederländer, Nord- und Lateinamerikaner) in Städten wie Malaga, Alicante und Barcelona.

Jedes Profil bestimmt Ausstattung, Raumaufteilung und Premium-Niveau. Unsere Standard-Renovierungspalette ist in der Praxis auf die Profile 1 und 2 abgestimmt, die über 70 % des Zielmarktes in Madrid, Barcelona, Valencia und Saragossa ausmachen.

3. ERFORDERLICHE MINDESTINVESTITION

3.1. Referenzabbildung

Unter Berücksichtigung der Marktbedingungen von 2026 und der acht Hauptmärkte, in denen wir tätig sind, beträgt die empfohlene Mindestinvestition für ein Flipping-Geschäft mit professionellen Garantien rund 150.000 €, wenn eine Standard-Bankfinanzierung genutzt wird, und rund 60.000 bis 80.000 €, wenn Co-Investitions- oder Crowdfunding-Formeln gewählt werden.

Dieser Schwellenwert ist nicht willkürlich: Er entspricht dem Kapital, das benötigt wird, um die Anzahlung für die Immobilie (20-35 % des Preises), die Kaufnebenkosten (ITP, Notar (Registrierung, Verwaltung), die vollen Renovierungskosten, die finanziellen Kosten des Zeitraums und ein Puffer von 10-15%.

3.2. Aufschlüsselung nach Städten (vorläufig, erstes Quartal 2026)

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

- Üblicher Kaufpreis: 180.000 € - 260.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 38.000 € - 65.000 €
- An- und Verkaufskosten: 14.000 € - 22.000 €
- Mindestinvestition mit 30% Eigenkapital: 78.000 € - 115.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 235.000 € - 350.000 €

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

- Typischer Kaufpreis: 210.000 € - 310.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 42.000 € - 75.000 €
- An- und Verkaufskosten: 22.000 € - 33.000 €
- Mindestinvestition mit 30 % Eigenkapital: 85.000 € - 125.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 275.000 € - 420.000 €

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

- Üblicher Kaufpreis: 120.000 € - 190.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 32.000 € - 55.000 €
- An- und Verkaufskosten: 13.000 € - 20.000 €
- Mindestinvestition mit 30 % Eigenkapital: 60.000 € - 90.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 165.000 € - 265.000 €

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

- Typischer Kaufpreis: 165.000 € - 280.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 36.000 € - 68.000 €
- An- und Verkaufskosten: 15.000 € - 26.000 €

- Mindestinvestition mit 30 % Eigenkapital: 72.000 € - 115.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 215.000 € - 375.000 €

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

- Typischer Kaufpreis: 110.000 € - 170.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 30.000 € - 52.000 €
- An- und Verkaufskosten: 12.000 € - 19.000 €
- Mindestinvestition mit 30 % Eigenkapital: 55.000 € - 80.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 150.000 € - 240.000 €

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

- Typischer Kaufpreis: 130.000 € - 195.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 35.000 € - 58.000 €
- An- und Verkaufskosten: 11.000 € - 17.000 €
- Mindestinvestition mit 30 % Eigenkapital: 62.000 € - 90.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 175.000 € - 270.000 €

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

- Typischer Kaufpreis: 95.000 € - 160.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 28.000 € - 48.000 €
- An- und Verkaufskosten: 10.000 € - 16.000 €
- Mindestinvestition mit 30 % Eigenkapital: 48.000 € - 75.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 135.000 € - 225.000 €

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

- Typischer Kaufpreis: 125.000 € - 220.000 €
- Durchschnittliche Kosten für eine Komplettrenovierung: 32.000 € - 58.000 €
- An- und Verkaufskosten: 13.000 € - 22.000 €
- Mindestinvestition mit 30 % Eigenkapital: 60.000 € - 95.000 €
- Mindestinvestition mit 100% Eigenkapital: 170.000 € - 300.000 €

3.3. Praktisches Beispiel mit 150.000 € Eigenkapital

Nehmen wir an, ein Investor verfügt über 150.000 € Eigenkapital und möchte in Valencia, im Stadtteil Patraix, tätig werden.

- Kaufpreis: 155.000 €
- 30 % Anzahlung + Kaufnebenkosten: 46.500 € + 17.500 € = 64.000 €
- Kosten der Komplettrenovierung ($68 \text{ m}^2 \times 720 \text{ €/m}^2$): 48.960 €
- Geschätzte Finanzierungskosten (6 Monate, Hypothek mit 70 % Beleihungswert): 4.200 €
- Home Staging und Marketing: 2.300 €
- Notfallreserve (10 % der Renovierungskosten): 4.900 €

- Gesamtes Eigenkapitalbedarf: 124.360 €
- Marge über 150.000 €: 25.640 € (gutes zusätzliches Sicherheitsnetz)

Geschätzter Wiederverkaufswert nach Renovierung: 242.000 €

Erwarteter Bruttogewinn: 25.880 € bei einem investierten Kapital von 124.360 € = 20,8 %
Bruttorendite in etwa 7 Monaten.

3.4. Rücklagenfonds

Eine unumstößliche Regel: Investieren Sie niemals Ihr gesamtes verfügbares Kapital in eine einzige Transaktion. Wir empfehlen, mindestens 10–15 % Ihres gesamten liquiden Kapitals außerhalb der Transaktion bereitzuhalten, um unvorhergesehene Ereignisse (Bauverzögerungen, Steueranpassungen, bauliche Sanierungen, längere Vermarktungszeiten als erwartet) abzudecken. Dies ist der entscheidende Unterschied zwischen einem Verkauf mit Verlust zur Abwicklung des Geschäfts und der Möglichkeit, auf den richtigen Käufer zu warten.

4. Finanzierungsmöglichkeiten

4.1. Traditionelle Hypothek für Investitionen

Der gängigste Weg. Im Jahr 2026 erzielen wir bei traditionellen Banken im Durchschnitt folgende Konditionen für Immobilienhandelsgeschäfte:

- Beleihungswert (Loan-to-Value, LTV): 65 % bis 75 % des Kaufpreises bzw. des Schätzwertes (je nachdem, welcher Wert niedriger ist).
- Laufzeit: bis zu 25-30 Jahre (wir planen jedoch, den Vertrag früher zu kündigen).
- Variabler Zinssatz: Euribor + 0,85 % bis 1,35 %, wobei sich der Euribor bei etwa 2,30 %-2,55 % stabilisiert.
- Fester Zinssatz: zwischen 3,10 % und 3,90 % für 20-25 Jahre.
- Gemischter Typ: beliebte Option im Jahr 2026 (fester Zinssatz für 5 Jahre 2,85%-3,25% + variabler Zinssatz).
- Links: Lohn- oder Einkommenskonto, Hausratversicherung, manchmal Lebensversicherung.
- Eröffnungsprovision: 0 % bis 1 %.
- Vorzeitige Rückzahlungsgebühr: 0,15%-0,25% (wichtig für den Weiterverkauf, da wir in wenigen Monaten kündigen werden).

Wichtig: Traditionelle Banken zögern, Transaktionen zu finanzieren, die explizit als Spekulationskredite deklariert werden. Daher stellen wir die Transaktion als Kauf eines Erst- oder Zweitwohnsitzes (je nach Profil) dar und kündigen den Kredit nach dem Verkauf. Dies ist völlig legal, erfordert jedoch eine entsprechende Darstellung.

4.2. Überbrückungskredite

Hierbei handelt es sich um kurzfristige (6 bis 24 Monate) private Kapitaldarlehen, die speziell für Transaktionen konzipiert wurden, die Schnelligkeit erfordern und bei denen traditionelle Banken an ihre Grenzen stoßen. Typische Merkmale in Spanien im Jahr 2026:

- LTV: bis zu 65-70%.
- Laufzeit: 6 bis 18 Monate.
- Zinssatz: 8%-12% pro Jahr.
- Eröffnungsgebühren: 1,5%-3%.
- Garantie: Hypothek auf das erworbene Grundstück.

Ein Überbrückungskredit ist zwar teuer, aber wirkungsvoll: Er ermöglicht es Ihnen, Geschäfte innerhalb einer Woche abzuschließen, was sonst unmöglich wäre. mit den Banken Traditionell. Wir verwenden es hauptsächlich bei Auktionen, Gerichtsverfahren oder wenn seitens des Eigentümers ein dringender Verkaufsbedarf besteht (beschleunigte Erbschaften, Scheidungen,

bevorzugte Vollstreckungen).

4.3. Eigenkapitalfreisetzung aus bestehendem Eigenkapital

Besitzt der Investor bereits unbelastete (oder gering belastete) Immobilien, kann er diese refinanzieren, um Kapital für neue Projekte zu beschaffen. Bis 2026 erlauben Banken Investoren in der Regel ein kombiniertes Beleihungsverhältnis (Loan-to-Value-Ratio, LTV) von 70–80 % des Verkehrswerts.

Vorteil: günstige Liquidität.

Nachteil: Es erhöht die Gesamtverschuldung und erfordert daher ein sorgfältiges Risikomanagement.

4.4. Immobilien-Crowdfunding

Von der CNMV (Spanische Wertpapieraufsichtsbehörde) regulierte Plattformen ermöglichen es Privatanlegern, sich für eine bestimmte Transaktion zusammenzuschließen. Optionen:

- Schulden-Crowdfunding: Der Investor leiht Geld und erhält Zinsen.
- Equity-Crowdfunding: Der Investor beteiligt sich am Kapital des Projekts und teilt Gewinne oder Verluste.

Die Eintrittspreise liegen zwischen 500 € und 2.000 €. Es ist eine ideale Möglichkeit, das Portfolio zu diversifizieren oder ohne hohes Mindestkapital in den Sektor einzusteigen, mit durchschnittlichen jährlichen Renditen von 7 % bis 12 % bei etablierten Projekten.

4.5. Co-Investition mit house-flipping.es und privaten Clubs

Für Investoren, die Kapital einbringen, aber kein Management wünschen, bietet sich die Möglichkeit der Co-Investition an: Für jede Transaktion wird eigens eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) gegründet, deren Anteile proportional zur Investitionssumme sind. Unser Team übernimmt Management, Akquise und Durchführung; der Investor bringt das Kapital ein und unterzeichnet die Satzung. Die Gewinnverteilung erfolgt gemäß der ursprünglichen Vereinbarung, üblicherweise 60 % Investor / 40 % Manager oder ähnlich, mit einer garantierten Mindestrendite für den Investor.

4.6. Institutionelles Privatkapital

Für größere Projekte (Luxuswohnimmobilien, Sanierung ganzer Gebäude, Nutzungsänderung von Gewerbe- zu Wohnzwecken) arbeiten wir mit Family Offices und spezialisierten Fonds mit einem Investitionsvolumen ab 1.500.000 € zusammen.

4.7. Hybridstrukturen

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

In der Praxis kombinieren viele unserer Transaktionen zwei oder mehr Finanzierungsquellen: beispielsweise 70 % Bankhypothek + 20 % Eigenkapital + 10 % nachrangiges Familiendarlehen. Eine korrekte Finanzierungsstrukturierung ist an sich ein Hebel, der die Eigenkapitalrendite um 4 bis 8 Prozentpunkte steigern kann.

5. Gebühren und Zahlungsstruktur

5.1. Gebührenmodell

Unsere Gebühren für den umfassenden „schlüsselfertigen“ Service (komplettes Management von der Akquise bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrags) betragen 5.900 € + MwSt. pro Transaktion.

Diese Abbildung umfasst:

- Suche und Vorauswahl von mindestens 30 kompatiblen Objekten.
- Technische Besuche bei unserem Architekten oder Bausachverständigen für die 3-5 Finalisten.
- Finanzielle, steuerliche und registrierungstechnische Analyse der erfolgreichen Option.
- Verhandlung mit dem Verkäufer.
- Abstimmung des Anzahlungsvertrags und des Kaufvertrags.
- Projektmanagement und Koordination der Auftragnehmer.
- Home-Staging-Management und professionelles Fotoshooting.
- Veröffentlichung auf Portalen und in unserem privaten Käufernetzwerk.
- Käuferfilterung und Angebotsmanagement.
- Abstimmung des Anzahlungsvertrags und des Kaufvertrags.

5.2. Zahlungsstruktur

Wir haben die Gebühr in zwei Teile aufgeteilt, was dem Investor Sicherheit gibt und die Anreize in Einklang bringt:

- Erste Zahlung (50%): 2.950 € + MwSt. bei Unterzeichnung des Beratungsvertrags.
- Zweite Zahlung (50%): 2.950 € + MwSt. nach Abschluss der Renovierungsarbeiten, vor Beginn der Vermarktung der Immobilie.

Diese Struktur bedeutet, dass die Hälfte unserer Gebühren vom erfolgreichen Abschluss der Arbeiten abhängt. Wir übernehmen auch einen Teil des Risikos.

5.3. Was ist in diesen Gebühren NICHT enthalten?

- Kosten der Renovierung (direkt an den Auftragnehmer nach Erhalt der Bescheinigungen zu zahlen).
- Kauf- und Verkaufssteuern (Einkommensteuer, Kapitalertragssteuer, Notargebühren, Registrierungsgebühren).
- Finanzkosten (Zinsen, Bankgebühren).
- Versicherung und Materialversorgung während der Bauphase.

- Honorar des Technikers, der das Projekt unterzeichnet (Architekt oder Bausachverständiger, falls umfangreiche Lizenzen erforderlich sind).

Alle diese Konzepte sind sie stellen eine Rechnung. Jeder Auftrag wird vom jeweiligen Lieferanten bearbeitet. Unsere Aufgabe ist es, die Preise zu prüfen, auszuhandeln und sicherzustellen, dass keine Kosten aus dem Ruder laufen.

5.4. Optionale Erfolgsgebühren

Für Anleger, die die feste Gebühr reduzieren und am Gewinn beteiligt werden möchten, bieten wir ein alternatives Modell an:

- Reduzierte Pauschalgebühr: 2.900 € + MwSt.
- Erfolgsgebühr: 10 % des Nettogewinns oberhalb einer Rentabilitätsschwelle von 12 %.

Diese Behandlungsmethode wird von rund 25 % unserer Kunden gewählt, insbesondere von solchen, die häufiger operiert werden (drei oder mehr Operationen pro Jahr).

6. ERWARTETE RENDITE UND UMSETZUNGSZEITEN

6.1. Realistische Rentabilitätsbereiche

Im Jahr 2026 erzielen professionelle Immobilienhandelsgeschäfte in Spanien Nettorenditen (auf das gesamte investierte Kapital, vor Abzug der persönlichen Steuern des Anlegers) zwischen 9 % und 23 %, mit einem gewichteten Durchschnitt in unserem Portfolio von 16,2 % in den letzten 24 Monaten.

Praktische Auslegung:

- Transaktionen unter 9 % werden nicht berücksichtigt: Das Risiko-Rendite-Verhältnis gleicht liquidere Alternativen nicht aus.
- 9–14 %: Transaktionen mit geringem Risiko, etablierte Wohngegenden, Standardrenovierungen. Konservatives Profil.
- 14–18 %: Ausgewogene Geschäftstätigkeit, Märkte mit positiver Dynamik, umfassende Sanierungen. Kern unseres Portfolios.
- 18–23 %: Transaktionen mit hoher Überzeugungskraft, insbesondere Käufe unter Wettbewerbsbedingungen, Renovierungen, die die Wohnfläche vergrößern oder die Art der Immobilie verändern. Diese erfordern Erfahrung.
- Über 23 %: Ausnahmefälle (nicht beanspruchte Erbschaften, Auktionen, Nutzungsänderungen). Sie kommen vor, sind aber selten und selektiv.

6.2. Brutto-ROI vs. Netto-ROI vs. annualisierter IRR

Drei unterschiedliche Kennzahlen, die nicht verwechselt werden sollten:

- Brutto-ROI: Gewinn vor Finanzierungskosten und Steuern / Gesamtinvestition.
- Netto-ROI: Gewinn nach Abzug der Finanzierungskosten und Steuern / Gesamtinvestition.
- Annualisierter IRR: annualisierter Zinssatz, der den Vergleich von Transaktionen mit unterschiedlicher Laufzeit ermöglicht.

Praxisbeispiel: Ein 6-monatiges Geschäft mit einer Nettorendite von 15 %. Der entsprechende annualisierte interne Zinsfuß (IRR) beträgt 32,3 %. Daher schneidet der Aktienhandel, trotz scheinbar bescheidener absoluter Renditen, im Vergleich zu traditionellen Finanzprodukten, annualisiert betrachtet, sehr gut ab.

6.3. Standardzeitplan

Ein durchschnittliches Projekt auf house-flipping.es folgt diesem Zeitplan:

- Wochen 1-4: Akquise.
- Wochen 5-8: Sorgfältige Prüfung, Verhandlung, Anzahlung.
- Wochen 9-12: Kaufvertrag und finanzieller Abschluss.
- Wochen 13-28: Ausführung der Arbeiten (16 Wochen bei einer standardmäßigen Komplettisanierung).
- Wochen 29-32: Home Staging, Fotografie und kommerzielle Vorbereitung.
- Wochen 33-40: Aktives Marketing.
- Kalenderwochen 41-42: Unterzeichnung des Kaufvertrags und Abschluss des Kaufvertrags.

Gesamtdauer: zwischen 28 und 42 Wochen, abhängig von der Komplexität. Die meisten unserer Projekte werden innerhalb von 6 bis 8 Monaten abgeschlossen.

6.4. Sensitivität der Rentabilität gegenüber dem Begriff

Jeder zusätzliche Monat im Projekt reduziert die jährliche Rendite je nach Fremdkapitalquote um 1,5 bis 2,5 Prozentpunkte. Deshalb legen wir bei house-flipping.es größten Wert auf die Einhaltung von Baufristen: Eine zweimonatige Verzögerung kann ein hervorragendes Projekt in ein mittelmäßiges verwandeln.

7. VORTEILE DER INBETRIEBNAHME UNSERER DIENSTLEISTUNGEN

7.1. Sieben Gründe für Outsourcing

1. Zugang zu einem exklusiven Portfolio. Über 60 % der von uns abgeschlossenen Transaktionen werden nicht über öffentliche Portale abgewickelt. Wir erhalten sie über unser Netzwerk von Partner-APIs, Immobilienverwaltern, spezialisierten Anwälten und durch direkte Kontakte zu Immobilieneigentümern.
2. Garantierter Festpreis. Wir arbeiten mit zertifizierten Auftragnehmern zusammen, mit denen wir vor Beginn der Arbeiten eine Festpreisvereinbarung abschließen. Beginnen Sie die Arbeit. Das Risiko von Kostenüberschreitungen ist auf maximal 3-5 % begrenzt, im Vergleich zu den üblichen 20-40 % bei Projekten ohne professionelle Kontrolle.
3. Fest zugesicherter Fertigstellungstermin mit Vertragsstrafe. Unsere Verträge mit Auftragnehmern enthalten eine Vertragsstrafklausel für Verzögerungen, wodurch die Anreize des Auftragnehmers mit denen des Investors in Einklang gebracht werden.
4. Design, das auf das Käuferprofil zugeschnitten ist. Unser Innenarchitekturstudio verfügt über eine Palette an Oberflächen, die auf maximale Verkaufsgeschwindigkeit optimiert sind. Wir renovieren nicht nach dem Geschmack des Investors, sondern nach dem Geschmack des statistisch wahrscheinlichsten Endkäufers.
5. Integriertes Steuerteam. Bevor jede Transaktion formalisiert wird, prüft unser Steuerberater die optimale Struktur (Einzelperson, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Holdinggesellschaft) und erstellt uns eine Vorabschätzung der Steuerrechnung.
6. Proprietäre PropTech-Technologie. Unser Analyseteam nutzt Big-Data-Tools, um Preise nach Straße, Gebäudeeingang und Etage genauer zu segmentieren als öffentliche Vergleichsportale.
7. Netzwerk qualifizierter Käufer. Wir verfügen über eine Datenbank mit über 4.200 registrierten Käufern (Privatpersonen und Investoren), die vor der Veröffentlichung unserer Transaktionen benachrichtigt werden. Dadurch verkürzt sich die durchschnittliche Verkaufsdauer im Vergleich zum allgemeinen Markt um 40–60 %.

7.2. Was wir nicht sind

Wir möchten transparent sein: Wir sind weder Finanzberater noch Steuerberater und auch keine Finanzintermediäre. Wenn eine Transaktion es erfordert, arbeiten wir mit erstklassigen externen Firmen und Beratungsunternehmen zusammen, übernehmen diese Funktionen aber nicht selbst. Wir sind auch kein klassisches Immobilienbüro: Wir erwerben keine Immobilien für Dritte, sondern begleiten Transaktionen von Anfang bis Ende.

8. GEOGRAFISCHE ARBEITSGEBIETE

8.1. Übersichtskarte

Wir arbeiten direkt mit eigenen Niederlassungen in Madrid und Barcelona zusammen und führen unsere Geschäfte in Valencia, Malaga, Sevilla, Bilbao, Zaragoza und Alicante über lokale Teams durch, die von unseren Gebietskoordinatoren genehmigt und überwacht werden.

8.2. Madrid

Der liquideste und kapitalstärkste Markt des Landes. Wir sind hauptsächlich in folgenden Bereichen tätig:

- Carabanchel (Pan Bendito, Opañel, San Isidro). Der durchschnittliche Quadratmeterpreis liegt bei rund 3.250 €, mit einem jährlichen Wachstum von über 15 %. Aufgrund der Kombination aus günstigen Einstiegspreisen und starker Nachfrage nach renovierten Immobilien ist Carabanchel derzeit das Zentrum des Madrider Immobilienmarktes für den Weiterverkauf von Immobilien.
- Usera (Orcasitas, Almendrales, Zofío). Durchschnittspreis knapp 2.900 €/m². Markt mit einem hohen Anteil an Erstkäufern.
- Puente de Vallecas (Entrevías, Palomeras). Durchschnittspreis 3.050 €/m². Eine Transformation Schnellebigen Stadtleben.
- Tetuán (Bellas Vistas, Cuatro Caminos, Berruguete). Durchschnittspreis 4.100 €/m². Selektives Umdrehen, höhere Ticketpreise und geringeres Volumen, aber solide Margen.
- Ciudad Lineal (Quintana, Ventas). Durchschnittspreis 3.900 €/m². Stabile Transaktionen, Familienkäufer.
- Latina (Lucero, Aluche). Durchschnittspreis 3.200 €/m². Kleine Transaktionen mit schnellem Umschlag.

8.3. Barcelona

Der Markt steht aufgrund von Regulierungen und Lieferengpässen unter erhöhtem Druck. Wir sind in folgenden Bereichen tätig:

- Sant Martí (Poblenou, El Clot, La Verneda). durchschnittlich 4.150 €/m². Der größte Schwerpunkt der städtischen Transformation in der Stadt.
- Sant Andreu (Navas, La Sagrera, Bon Pastor). 3.700 €/m². Hervorragende Preis-Leistungs-Kombination.
- Horta-Guinardó (El Carmel, Guinardó). 3.400 €/m². Hohe Familiennachfrage.
- Nou Barris (Vilapicina, Porta, Trinitat Nova). 2.950 €/m². Schnelle Umschlagsvorgänge.
- Sants-Montjuïc (Sants, Hostafrancs). 4.050 €/m². Junger städtischer Käufer.

- Eixample (ausgewählt). 5.600 €/m². Nur für hochwertige Immobilien und typologische Sanierungen mit hohen Decken, Stuckleisten und hydraulischen Fliesenböden.

8.4. Valencia

Der Markt mit dem besten Verhältnis von Rentabilität zu Einstiegspreis im Land im Jahr 2026:

- Patraix. 2.600 €/m². Die Nachfrage steigt.
- Benimaclet. 2.850 €/m². Universitäts- und junges Viertel.
- Vier Karrieren. 2.450 €/m². Immobilien in Familienbesitz.
- Camins al Grau. 2.700 €/m². Nähe zum Meer.
- Jesus. 2.350 €/m². Niedriger Eintrittspreis und gute Raumaufteilung.

8.5. Malaga

Der Aktienmarkt mit dem höchsten anhaltenden Wertzuwachs in Spanien seit 2019:

- Huelin. 3.700 €/m². Fläche in Umgestaltung.
- Teatinos. 3.850 €/m². Erweiterung von Universität und Krankenhaus.
- Cadiz Road. 3.100 €/m². Ausgeglichene Transaktionen.
- El Palo. 3.400 €/m². Küstenlage, stabile Nachfrage durch Touristen.

8.6. Sevilla

Stabiler Markt mit geringen Margen, aber schnellem Umsatz:

- Macarena. 1.950 €/m². Bester Eingang der Stadt.
- Triana. 2.700 €/m². Starke Nachfrage.
- Nervión. 2.800 €/m². Etablierter Familienkäufer.
- Cerro-Amate. 1.600 €/m². Kleine Transaktionen mit hohem Umschlag.

8.7. Bilbao

- San Francisco / Bilbao La Vieja. 2.400 €/m². Markt wird einer umfassenden institutionellen Sanierung unterzogen.
- Rekalde. 2.650 €/m². Erstkäufer.
- Santutxu. 3.100 €/m². Familiennachfrage.

8.8. Saragossa

- Stadtzentrum. 2.200 €/m². Ausgewählte Projekte.
- Delicias. 1.700 €/m². Beste Lage in den großen Hauptstädten.
- Las Fuentes. 1.650 €/m². Schnelle Abwicklung mit lokalen Käufern.

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

- San José. 1.950 €/m². Stabile Nachfrage.

8.9. Alicante

- San Juan Beach. 3.200 €/m². Für einen internationalen Käufer und als Zweitwohnsitz.
- Albufereta. 2.900 €/m². Gemischte Nachfrage aus Tourismus und Wohnen.
- Carolinas. 1.900 €/m². Schneller Verkauf an einen lokalen Käufer.
- Pla del Bon Repòs. 2.050 €/m². Kleine, umsatzstarke Transaktionen.

9. IMMOBILIENAUSWAHL UND KAUFPROZESS

9.1. Prospektion von Rohstoffquellen

Unser aktives Portfolio an Objekten umfasst jederzeit über 60 Einheiten, verteilt auf die acht Städte, in denen wir tätig sind. Diese Objekte stammen aus folgenden Bereichen:

- Immobilienportale (Idealista, Fotocasa, Habitaclia, Pisos.com) mit Eigentümerfiltern und täglichem Datenabruf.
- Partner-APIs (solche, die im Rahmen einer Vertraulichkeitsvereinbarung ein gemeinsames Portfolio mit uns teilen).
- GKanzleien für Erbschaftsangelegenheiten und Scheidungsspezialisten.
- AWirtschaftsanwälte, die verdächtige Transaktionen aufdecken.
- Investoren, die ihr eigenes Vermögen umschichten möchten.
- SGerichts- und notarielle Versteigerungen.
- BBanken und Fonds mit zugeteilten Vermögenswerten.
- Direkte Empfehlungen (Nachbarn, Türsteher, Hausverwalter).

9.2. Auswahlkriterien (interne Bewertungsmatrix)

Jede Kandidatenimmobilie wird anhand von neun Variablen mit maximal 100 Punkten bewertet:

1. Einstiegspreis vs. geschätzter ARV (30 Punkte).
2. Geschätzte Renovierungskosten (15 Punkte).
3. Nachbarschaftsliquidität (10 Punkte).
4. Grundlegende Bauqualität (10 Punkte).
5. Registrierungs- und Stadtplanungsstatus (10 Punkte).
6. Ausrichtung, Höhe und natürliches Licht (8 Punkte).
7. Typologisches Potenzial (Verteilung, Meter, Terrasse) (7 Punkte).
8. Eigentümergemeinschaft (Gebühren, ausstehende Beiträge) (5 Punkte).
9. Geschätzte Verkaufszeit nach der Renovierung (5 Punkte).

Nur Objekte mit einer Punktzahl von über 72 von 100 Punkten werden einer technischen Besichtigung unterzogen. Von 30 geprüften Objekten bestehen in der Regel 4–6 die Bewertung, und 1–2 werden schließlich verkauft.

9.3. Technische Due Diligence

Vor der Unterzeichnung des Anzahlungsvertrags führt unser technisches Team folgende Schritte durch:

- Visuelle Bauinspektion (Böden, Wände, Risse, Feuchtigkeit).

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

- Überprüfung der Installationen (Sanitär-, Elektro-, Gas- und Abwasseranlagen).
- Verteilungsanalyse und Umverteilungspotenzial.
- Beurteilung der erforderlichen Genehmigung (kleinere Arbeiten, größere Arbeiten, Nutzungsänderung).
- Zertifizierte Messung (der durchschnittliche Fehler zwischen registrierten und tatsächlichen Zählerständen in Altbauten beträgt mehr als 6%).

9.4. Rechtliche und registrierungsbezogene Sorgfaltspflichten

Parallel dazu haben wir Folgendes überprüft:

- Aktualisierter einfacher Grundbucheintrag.
- Belastungen (Hypotheken, Pfandrechte, Steuerschulden).
- Bescheinigung der Eigentümergemeinschaft (Gebühren, Sonderumlagen, laufende Vereinbarungen).
- Alle Steuern sind auf dem neuesten Stand bezahlt (Grundsteuer, Müllabfuhr).
- Nutzungsbescheinigung oder Erstnutzungsgenehmigung.
- Energieausweis.
- Eigentumsverhältnisse und Geschäftsfähigkeit der Verkäufer.
- Im Falle von Erbschaften: Testament, Erbenerklärung, Nachlassregelung.
- Im Falle einer Scheidung: Urteil, aufsichtsrechtliche Vereinbarung, Aufteilung des ehelichen Vermögens.

9.5. Verhandlung

Unser durchschnittlicher Preisnachlass auf den ursprünglichen Listenpreis lag in den letzten 24 Monaten bei 9,4 % und erreichte bei Notverkäufen gelegentlich 18–22 %. Dies ist eine wichtige Kennzahl: Jeder zusätzliche Rabatt von 1 % entspricht einer Renditesteigerung von ca. 0,6–0,9 Prozentpunkten.

9.6. Anzahlungsvertrag und Unterschrift

Sobald der Preis vereinbart ist, unterzeichnen wir einen Vorvertrag (Art. 1454 CC) über 5–10 % des Gesamtpreises. Der Vertragsabschluss erfolgt üblicherweise innerhalb von 30–60 Tagen. In diesem Zeitraum werden die Finanzierung finalisiert, die abschließende Prüfung durchgeführt und der sofortige Baubeginn koordiniert.

10. Reformmanagement

10.1. Interventionsstufen

Entsprechend der Strategie der Operation unterscheiden wir drei Reformebenen:

- Grundrenovierung/Modernisierung (350–500 €/m²): Malerarbeiten, Bodenbeläge, Standard-Küche und -Bad, Austausch der Holzarbeiten im Innenbereich. Geeignet für Immobilien in gutem baulichen Zustand, die lediglich eine optische Modernisierung wünschen.
- MITTLERE KOMPLETTRENOVIERUNG (600-850 €/m²): Kompletter Austausch der Installationenelektrisch und Sanitärinstallationen, Komplettsanierung von Küche und Bad, Außenschreinerarbeiten mit Wärmedämmung, ggf. Umgestaltung der Raumaufteilung im Innenbereich, neue Bodenbeläge. Dies ist der Standard unserer Arbeitsweise, der das Kosten-Nutzen-Verhältnis maximiert.
- PREMIUM-/HOCHWERTIGE RENOVIERUNG (900–1.500 €/m²): Umfasst umfassende Klimatisierung (Luftwärmepumpe, Fußbodenheizung), Hausautomation, maßgefertigte Möbel und hochwertige Oberflächen (Mikrozement, Naturstein, Massivholz). Diese Ausstattungsvariante ist Premiumlagen vorbehalten, bei denen der Endkäufer die Kosten für diese Merkmale trägt.

10.2. Projekt und Lizenzen

Je nach Umfang der Reform wird Folgendes erforderlich sein:

- Verantwortungserklärung für kleinere Arbeiten: ausreichend für Renovierungen, die weder die Struktur noch die Aufteilung verändern.
- Genehmigung für geringfügige Bauarbeiten: wenn es sich um eine nicht-strukturelle Umverteilung handelt.
- Genehmigung für größere Baumaßnahmen: wenn bauliche Elemente verändert, Flächen erweitert oder die Nutzung geändert wird.
- Nutzungsänderungsgenehmigung: wenn wir ein Gewerbeobjekt in eine Wohnung umwandeln (ein Vorgang, den wir in Kapitel 16, Fall 6, ausführlich analysieren).

Schlecht geplante Genehmigungsverfahren können ein Bauprojekt monatelang lahmlegen. Bei house-flipping.es arbeiten wir in jeder Stadt mit einem spezialisierten technischen Projektmanager zusammen, wodurch wir die Zeitpläne präzise vorhersagen können.

10.3. Auswahl des Auftragnehmers

Wir haben an den acht Standorten, an denen wir tätig sind, ein Netzwerk von 23 zugelassenen Auftragnehmern, mit denen wir ein strenges Protokoll anwenden:

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

- Wir bitten immer um drei Angebote.über ein Projekt geschlossen.
- Wir benötigen eine Haftpflichtversicherung und aktuelle Sozialversicherungsbescheinigungen.
- Wir haben einen Vertrag mit Zahlungsmeilensteinen nach Zertifizierung unterzeichnet.
- Wir behalten zwischen 5 % und 10 % des Betrags als Garantie bis zum endgültigen Eingang ein.
- Wir überprüfen wöchentlich den Fortschritt, die Qualität und den Materialeinsatz.

10.4. Geschlossenes Budget

Unser Auftragsbeziehungsmodell basiert auf einem Festpreisvertrag mit nachvollziehbaren Einheitspreisen. Das bedeutet:

Der Gesamtpreis wird vor Beginn der Arbeiten festgelegt und ändert sich nur bei zusätzlichen, ausdrücklich schriftlich genehmigten Arbeiten.

Sollte der Auftragnehmer zusätzliche Kosten feststellen, die nicht auf eine von uns vorgenommene Änderung zurückzuführen sind, wird er diese übernehmen.

Wenn ein neuer Artikel auftaucht (z. B. die Detektion von Strahlen mit Aluminose), wird dieser separat mit einem verifizierten Marktpreis verhandelt.

10.5. Wöchentliche Arbeitskontrolle

Wöchentlich führen wir einen Baustellenbesuch mit Fotodokumentation, Fortschrittskontrolle und Qualitätskontrolle durch. Fortschrittsberichte werden auf einer digitalen Plattform hochgeladen, auf die der Investor jederzeit Zugriff hat. Volle Transparenz.

10.6. Notfallmanagement

Trotz allem treten bei 35–40 % der Projekte unvorhergesehene Probleme auf, die schnelle Entscheidungen erfordern: versteckte Feuchtigkeit, defekte Fallrohre, beschädigte Balken und zuvor illegale Installationen. Für jeden Problemtyp verfügen wir über vordefinierte Reaktionsprotokolle mit festgelegten Budgets, die es uns ermöglichen, innerhalb von 48–72 Stunden eine Entscheidung zu treffen, ohne die Bauarbeiten zu unterbrechen.

10.7. Lieferung und Zertifikate

Die Arbeit schließt mit einer formellen Übergabe ab, die Folgendes umfasst:

- Abschlussbescheinigung, falls zutreffend.
- Installationsberichte (Elektro- und Sanitärinstallationen).
- Neuer Energieausweis (die Arbeiten verbessern die Bewertung in der Regel um zwei oder drei Stufen).

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

- Aktualisieren Sie gegebenenfalls die Nutzungsbescheinigung.
- Das Bautagebuch wurde gegebenenfalls aktualisiert.
- Vollständige fotografische Dokumentation des Vorher-, Während- und Nachher-Verlaufs.

11. VERKAUFS- ODER VERMIETUNGSPROZESS

11.1. Physisches und virtuelles Home Staging

Eine renovierte Immobilie kann leer fotografiert „kalt“ wirken. Home Staging, ob physisch (möbliert mit Mietmöbeln) oder virtuell (Möbel auf einem leeren Foto), beschleunigt den Verkauf um das 4- bis 7-Fache und reduziert die Preisverhandlungen um 1,5 bis 3 Prozentpunkte.

Unsere Standardempfehlung:

- Immobilien unter 60 m² oder mit erstklassiger Anbindung: Virtuelles Home Staging.
- Immobilien zwischen 60 m² und 100 m²: Virtuelles Home Staging mit der Option der gelegentlichen Vermietung bei entsprechenden Besichtigungen.
- Premium-Immobilien (+100 m² oder Tickets über 450.000 €): komplettes physisches Home Staging.

11.2. Professionelle Fotografie

Mindestens 20–25 Fotos bei optimalem Tageslicht, eine Drohnenaufnahme aus der Vogelperspektive (falls die Perspektive es erfordert), ein vertikales Video für Social Media und eine 360°-Tour. Dies ist das Mindestpaket. Eine Investition von 500–900 € in dieses Paket kann zu einer Umsatzsteigerung von 8.000–15.000 € führen.

11.3. Preisstrategie

Wir platzieren unsere Angebote stets etwas über dem Kursziel, mit einer Marge von 3–5 %. Ein zu knappes Angebot schränkt den Handelsraum ein und kann Traffic blockieren; ein zu hohes Angebot verlangsamt die Leadgenerierung. Unsere Analyseabteilung kalibriert den Startpreis anhand von Daten vergleichbarer Transaktionen der letzten acht Wochen.

11.4. Marketingkanäle

- Unser privates Käufernetzwerk (4.200 aktive Abonnenten): Alarm am Tag 0.
- Vertikale Portale (Idealista, Fotocasa, Habitaclia, Pisos.com) mit kostenpflichtigen Sondereinträgen: Tag 3.
- API-Mitarbeiter: Tag 7, falls nicht genügend Aktivität vorhanden ist.
- Social Media und bezahltes Marketing: Woche 2, falls die interne Nachfrage keine Angebote generiert hat.
- Gezielte Verteilung von Flugblättern in der Nachbarschaft: Woche 3-4.

11.5. Besuchsfilterung

Für jeden Besuch ist ein vorheriger Nachweis der Zahlungsfähigkeit erforderlich (nachgewiesene finanzielle Leistungsfähigkeit oder vorläufige Kreditzusage). Dadurch werden 60 % der unnötigen Besuche von Gelegenheitsbesuchern vermieden, die ohnehin nicht zu Kunden werden.

11.6. Angebotsmanagement

Wir arbeiten mit einem schriftlichen Gebotsverfahren und antworten innerhalb von 48 Stunden. Bei mehreren Interessenten führen wir eine informelle Mini-Auktion durch. Wir geben niemals ohne Transparenz zwei Gebote gleichzeitig ab: Das ist der schnellste Weg, beide zu verlieren.

11.7. Unterschrift und Kundendienst

Im Anschluss an die Vereinbarung, ArrasBei einer Anzahlung von 10 % und einer Abwicklung innerhalb von 30–45 Tagen. Der Kundendienst umfasst die Unterstützung des Käufers in den ersten drei Monaten bei allen Garantiefragen.

11.8. Alternative BRRRR (Miete)

Sollte sich der Markt abkühlen und der Verkauf sich verzögern, haben wir stets einen Plan B: die Vermietung der Immobilie für 12 bis 36 Monate, gefolgt von einer Refinanzierung zum neuen Schätzwert, um einen Großteil des eingesetzten Kapitals zurückzuerhalten. Dies dient als Sicherheitsventil und stabilisiert unser Geschäftsmodell.

12. STEUERLICHE ASPEKTE VON INVESTITIONEN IN HAUSREISSEN UND -VERKAUFEN

12.1. Grunderwerbsteuer (ITP) beim Kauf

Im Jahr 2026 geltende Tarife für gebrauchte Wohnungen (allgemeiner Tarif):

- Andalusien: 7 %
- Aragon: 8 % (in bestimmten Fällen gilt ein ermäßigter Steuersatz bis zu 400.000 €)
- Asturien: 8 %
- Balearen: 8 %–11,5 % nach Abschnitten
- Kanarische Inseln: 6,5 %
- Kantabrien: 9 %
- Kastilien-La Mancha: 9 %
- Kastilien und León: 8 %
- Katalonien: 10%-11% (gestaffelt: 10% bis 1 Million Euro, 11% darüber)
- Ceuta: 6 %
- Valencianische Gemeinschaft: 10 %
- Extremadura: 8%-11%
- Galicien: 9 %
- La Rioja: 7 %
- Madrid: 6 %
- Melilla: 6 %
- Murcia: 8 %
- Navarra: 6 %
- Baskenland: 4–7 %, abhängig vom historischen Territorium

Sie ist die wichtigste Steuer bei Immobilienhandelsgeschäften und erklärt allein schon, warum Madrid und das Baskenland im Vergleich zu Katalonien oder Valencia relativ effizientere Regionen sind.

12.2. Ermäßigte Mehrwertsteuer von 10 % auf Sanierungsmaßnahmen

Das Mehrwertsteuergesetz erlaubt die Anwendung des ermäßigten Steuersatzes von 10 % (statt 21 %), wenn alle folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Es handelt sich hierbei um ein Sanierungsprojekt von Gebäuden, die zu Wohnzwecken bestimmt sind.
- Der Wert der vom Auftragnehmer gelieferten Materialien übersteigt nicht 40 % der gesamten steuerpflichtigen Bemessungsgrundlage (d. h. die Arbeitskosten betragen mindestens 60 %).
- Es handelt sich um einen Bauvertrag.

Die Steuerersparnis ist beträchtlich. Bei einer Renovierung im Wert von 50.000 € beträgt der Unterschied zwischen 21 % und 10 % 5.500 €, was sich direkt auf die Gewinnspanne des Investors auswirkt.

12.3. Steuer auf dokumentierte Rechtsakte (AJD)

Gilt für die Vergabe von Hypothekendarlehen, wobei die Zinssätze je nach autonomer Gemeinschaft zwischen 0,5 % und 1,5 % variieren. Seit 2018 wird die Stempelsteuer (AJD) von der Bank entrichtet und ist somit nicht mehr für den Investor zu tragen.

12.4. Kommunale Kapitalertragsteuer (IIVTNU)

Diese Gemeindesteuer wird auf die Wertsteigerung von städtischem Land seit der letzten Veräußerung erhoben. Nach der Reform von 2021 (Königliches Gesetzesdekret 26/2021) stehen zwei Berechnungsmethoden zur Verfügung, von denen der Steuerpflichtige die günstigere wählen kann. Bei kurzfristigen Immobilientransaktionen mit hohen realen Kapitalgewinnen kann die Gemeindesteuer zwischen 1 % und 3 % des Verkaufspreises betragen. Sie wird vom Verkäufer entrichtet und somit zum Zeitpunkt des Verkaufs an den Investor weitergegeben.

12.5. Besteuerung von Gewinnen: natürliche Personen vs. Unternehmen

NATURPERSON

Wenn es sich bei dem Investor um eine Privatperson handelt und die Transaktion als Kapitalgewinn (Verkauf einer einzelnen Immobilie, nicht im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit) eingestuft wird, wird sie nach der Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer auf Spareinkünfte besteuert:

- Bis zu 6.000 €: 19 %
- 6.000–50.000 €: 21 %
- 50.000–200.000 €: 23 %
- 200.000–300.000 €: 27 %
- Über 300.000 €: 30 %

Wird der Betrieb aufgrund seiner Häufigkeit, seines Umfangs und der eingesetzten persönlichen und materiellen Ressourcen als wirtschaftliche Tätigkeit eingestuft, wird er allgemein besteuert, wobei die Grenzsteuersätze 47% übersteigen können.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Wenn der Investor über eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) agiert, unterliegt

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

der Gewinn der Körperschaftsteuer:

- Allgemeiner Steuersatz: 25 %
- Ermäßigter Steuersatz für neu gegründete Unternehmen (erste zwei Jahre mit Gewinn): 15 %

Darüber hinaus erfolgt die Ausschüttung von Dividenden an die Partner. Sie zahlen Steuern anschließend in der Basis der IRPF-Ersparnisse des Partners, mit den gleichen Steuerklassen wie beim Kapitalgewinn.

12.6. Natürliche Person oder Unternehmen?

Richtlinie:

- Ein einzelner Vorgang, gelegentliches Profil: Eine natürliche Person ist in der Regel effizienter.
- Bei zwei oder mehr Transaktionen pro Jahr oder der Absicht zur Skalierung: Kapitalgesellschaft, insbesondere wenn Gewinne reinvestiert werden.
- Gemischtes Portfolio (Flipping + Leasing): Holdingstruktur mit einer operativen Gesellschaft mit beschränkter Haftung und einer Holdinggesellschaft mit beschränkter Haftung.

Unser Steuerteam erarbeitet die optimale Struktur bereits in der Phase vor der ersten Transaktion, denn eine mangelhafte Ausgangsplanung kann im Laufe der Zeit Kosten in Höhe von Zehntausenden von Euro verursachen.

12.7. Vergleichstabelle der Steuern (Beispiel einer Transaktion mit einem Gewinn von 50.000 €)

SZENARIO A - Natürliche Person, Kapitalgewinn, Wohnsitz in Madrid:

- Einkommensteuer auf Einkünfte: ca. 10.320 €.
- Nutzen Enkel: 39.680 €.

SZENARIO B - S.L. allgemeiner Typ:

- IS (25%): 12.500 €.
- Im Unternehmen verbleibender Gewinn: 37.500 €.
- Bei Ausschüttung als Dividende: Zusätzliche Einkommensteuer ca. 7.875 €. Endgültiger Nettobetrag für den Partner: 29.625 €.
- Bei Reinvestition in ein neues Projekt: Nettogewinn von 37.500 €.

SZENARIO C – Neu gegründete GmbH, ermäßigter Steuersatz 15 %, erste 2 Jahre:

- IS (15%): 7.500 €.
- Im Gewinnanteil der S.L. verbleibend: 42.500 €.

Die ideale Struktur hängt vom mittelfristigen Plan des Investors ab, nicht nur von einer einzelnen Transaktion.

13. Rechtliche Anforderungen für Investoren

13.1. Mindestanforderungen für Investitionen

Für einen Investor mit steuerlichem Wohnsitz in Spanien:

- TAGE oder NICHT in Kraft.
- Steueridentifikationsnummer (NIF).
- Volle Geschäftsfähigkeit.
- Bei Handeln über ein Unternehmen: Steueridentifikationsnummer (CIF), Gründungsurkunde, Handelsregistrauszug und Bestellung eines Vertreters.
- Bei Inanspruchnahme einer Bankfinanzierung: die letzten beiden Steuererklärungen, Gehaltsabrechnungen oder Verdienstnachweise, Beschäftigungsverlauf, Vermögensnachweise.

Für ausländische Investoren:

- NIE (obligatorisch).
- Eröffnung eines spanischen Bankkontos.
- In einigen Fällen ist eine notariell beglaubigte Vollmacht zugunsten des Geschäftsführers oder Steuervertreeters in Spanien erforderlich.
- Nachweis der Herkunft der Gelder (Erklärung und gegebenenfalls Bankursprungsbescheinigung).

13.2. Verhinderung der Geldwäsche (Gesetz 10/2010)

Alle Immobilientransaktionen über 10.000 € unterliegen den Anforderungen zur Identifizierung und Sorgfaltsprüfung. Notar, Immobilienmakler und Berater sind verpflichtet, Folgendes anzufordern und einzureichen:

- Käuferidentifikationsdokumente.
- Begründung der Herkunft der Mittel (Gehaltsabrechnung, Verkauf von Vermögenswerten aus früheren Transaktionen, Erbschaft, Darlehen).
- Bei Überweisungen aus dem Ausland sind eine Bankbestätigung und die Nachverfolgbarkeit der Dokumente erforderlich.

Bargeldtransaktionen: Gesetzliche Höchstgrenze von 1.000 € pro Transaktion zwischen Unternehmen und Privatperson (10.000 €, wenn keine der Parteien im Rahmen einer wirtschaftlichen Tätigkeit handelt; reduziert auf 1.000 €, wenn der Zahler ein ausländischer Unternehmer ist). Zuwiderhandlungen werden mit einer Geldbuße von bis zu 25 % des Betrags geahndet.

13.3. Lizenzen und Genehmigungen

Der Handel mit Immobilien an sich erfordert in Spanien keine spezielle Lizenz oder branchenspezifische Registrierung. Wird er jedoch als gewerbliche Tätigkeit ausgeübt:

- Anmeldung im Unternehmerregister (Formular 036 oder 037).
- Eintragung in der entsprechenden IAE-Position (833.1 „Grundstücksförderung“ oder 833.2 „Gebäuförderung“, falls regelmäßige Tätigkeit vorliegt).
- Registrierung als selbstständiger Einzelunternehmer oder Unternehmensverwalter, je nach Rechtsform.
- Einhaltung der Arbeitsbestimmungen, falls Mitarbeiter beschäftigt sind.

13.4. Vertragsarten

Die drei grundlegenden Immobilienverträge beim Immobilienhandel:

- Vertragsstrafe (Art. 1454 StGB). Ermöglicht beiden Parteien den Rücktritt, wobei der Käufer die Anzahlung verliert oder den doppelten Betrag zurückerstattet an den Verkäufer. Es ist das gängigste Modell.
- Bestätigender Anzahlungsvertrag. Er leistet lediglich eine Anzahlung in Höhe eines Teils des Kaufpreises, ohne dass eine Rückzahlung möglich ist. Er verpflichtet beide Parteien zur Unterzeichnung des Kaufvertrags.
- Vertrags mit Strafgebühr für Anzahlungen. Ähnlich wie Verträge mit Bußgeldgebühr, jedoch mit einer zusätzlichen finanziellen Strafe und ohne Möglichkeit der kostenlosen Auszahlung.

Empfehlung: Bei Immobiliengeschäften verwenden wir stets Vertragsstrafenklauseln mit einer Laufzeit von 30 bis 60 Tagen, einem Prozentsatz zwischen 5 % und 10 % des Preises und einer ausdrücklichen Klausel zur Sperrung der Immobilie (Verpflichtung des Verkäufers, während der Laufzeit keine anderen Angebote anzunehmen).

13.5. Versicherung

Obligatorisch und empfohlen:

- Zehnjährige Versicherung (Bauordnung): obligatorisch nur für Neubauprojekte, nicht für den Weiterverkauf bestehender Gebäude.
- Haftpflichtversicherung des Auftragnehmers (obligatorisch, muss vom Auftragnehmer abgeschlossen werden).
- Allgefahren-Bauversicherung (TRC): dringend empfohlen, ungefähre Kosten von 0,15%-0,30% des Baubudgets.
- Eine Hausratversicherung während des Vermarktungsprozesses ist obligatorisch, wenn eine Hypothek besteht, ansonsten aber empfehlenswert.

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

13.6. Datenschutz und Marketing

Wenn der Investor Daten von potenziellen Käufern erfasst (Formulare, Landingpages), muss er folgende Bestimmungen einhalten:

- Europäische DSGVO und spanisches LOPDGDD.
- Sichtbare Datenschutzerklärung.
- Doppelte Anmeldung für kommerzielle Mitteilungen.
- Dokumentation der Behandlungsmaßnahmen.

Bei house-flipping.es übernehmen wir das gesamte Marketing intern, sodass der Investor diesen Verpflichtungen nicht ausgesetzt ist.

14. VERBUNDENE RISIKEN UND WIE MAN SIE MINDERN KANN.

14.1. Allgemeine Risikomatrix

Wir haben sieben Risikokategorien bei einem Immobilienhandelsgeschäft identifiziert und diese mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, ihren Auswirkungen und den entsprechenden Minderungsmaßnahmen beschrieben:

1. RISIKO VON ÜBERLAGERUNG IM BAUWESEN

- Wahrscheinlichkeit: mittel-hoch (30-45%).
- Auswirkung: mittel (kann den ROI um 1 bis 6 Punkte verringern).
- Minderungsmaßnahmen: festes Budget, wöchentliche Prüfung, 10-15% Puffer, zugelassener Lieferant.

2. VORÜBERGEHENDES RISIKO / VERZÖGERUNG BEIM ENDE

- Wahrscheinlichkeit: mittel (25%-35%).
- Auswirkung: mittel (jeder zusätzliche Monat verringert den annualisierten ROI um 1,5 bis 2,5 Prozentpunkte).
- Minderungsmaßnahmen: Vertragsstrafen für den Auftragnehmer, wöchentliche Überwachung, Mietplan B.

3. Marktrisiko

- Wahrscheinlichkeit: niedrig bis mittel (10%-20% in einem Zeitraum von 6-12 Monaten).
- Auswirkung: variabel (kann von einem Umsatzrückgang bis zu einer Preiskorrektur reichen).
- Risikominderung: Kauf mit einem angemessenen Abschlag auf den Verkehrswert, flexible Ausstiegsmöglichkeiten (Verkauf oder Vermietung), geografische Diversifizierung bei Investoren mit Portfolios.

4. Risiko illegaler Beschäftigung

- Wahrscheinlichkeit: gering bei professionellen Einsätzen (weniger als 3 %).
- Auswirkungen: hoch (kann in schweren Fällen das System für 6-18 Monate lahmlegen).
- Abhilfemaßnahmen: detailliertes Anti-Squatting-Protokoll in Abschnitt 14.2.

5. Strukturelles Risiko / Versteckte Mängel

- Wahrscheinlichkeit: mittel (15%-25%).
- Auswirkungen: mittel bis hoch.
- Risikominderung: Technische Vorabprüfung, Haftungsklausel für versteckte Mängel im Vertrag, Budgetvorkehrungen.

6. FISKALISCHES RISIKO

- Wahrscheinlichkeit: gering (wenn eine angemessene Beratung vorliegt).
- Auswirkungen: mittel bis hoch.

- Minderung: Steuerstruktur vor der ersten Operation festgelegt, Steuerprüfung vor jeder Operation.

7. Liquiditäts- / Finanzierungsrisiko

- Wahrscheinlichkeit: niedrig bis mittel.
- Auswirkung: Kann Sie zwingen, mit Verlust zu verkaufen.
- Minderungsmaßnahmen: Reservefonds, abgeschlossene Finanzierung vor Vertragsunterzeichnung, alternative Überbrückungsfinanzierungslinien.

14.2. Anti-Besatzungsprotokoll 2026

Illegale Besetzungen geben Investoren weiterhin Anlass zur Sorge. Die nach den jüngsten Verfahrensänderungen im Jahr 2026 geltende Gesetzgebung unterscheidet klar zwischen zwei Arten:

- VERSTOSS (Art. 202 StGB): wenn die Besetzung auf einem Grundstück erfolgt, bildengewöhnlicher Aufenthalt. Die Klage ermöglicht Räumungen innerhalb kürzester Zeit, bei eklatanten Verstößen sogar innerhalb von 24 bis 72 Stunden.
- Usurpation (Art. 245 StGB): Die Besetzung eines Grundstücks, das nicht als gewöhnlicher Wohnsitz bestimmt ist, liegt vor. Seit Inkrafttreten der Verfahrensreform von 2023 und deren Konsolidierung im Jahr 2026 wurden Räumungsverfahren wegen Usurpation deutlich beschleunigt. Bei korrekter Einstufung und Dokumentation der Beschwerde von Anfang an beträgt die Bearbeitungszeit in der Regel 15 Tage bis 3 Monate.

Unser Vorgehen gegen Hausbesetzungen für jede Immobilie in unserem Portfolio:

1. Alarm mit physischer Verschiebung an eine zentrale Empfangsstation angeschlossen.
2. Hochsicherheitsschloss mit Öffnungskontrolle (ausschließliche Öffnung mit Karte oder Generalschlüssel).
3. Programmierte Anwesenheitsbeleuchtung.
4. Mindestens wöchentliche Vor-Ort-Besuche während der Bauphase und zweiwöchentliche während der Vermarktungsphase.
5. Fotodokumentation von jedem Besuch (dient als Nachweis im Falle einer Besetzung).
6. Sichtbare Warnschilder.
7. Mietausfallversicherung mit Anti-Besetzungsklausel, falls das Objekt vermietet ist.
8. Im Falle der Entdeckung ist unverzüglich zu handeln: Innerhalb der ersten 24 bis 48 Stunden ist eine Meldung an die Nationalpolizei oder die Guardia Civil unter Angabe der korrekten Art des Verbrechens zu erstatten.

In sieben Jahren und über 140 Einsätzen gab es nur einen kleineren Zwischenfall (der innerhalb von elf Tagen durch ein beschleunigtes Verfahren beigelegt wurde). Vorsorge ist der beste Schutz.

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

14.3. Verborgene Laster

Es handelt sich hierbei um schwerwiegende Mängel der Immobilie, die zum Zeitpunkt des Kaufs nicht erkennbar waren. Gemäß Art. 1484–1490 des Bürgerlichen Gesetzbuches hat der Käufer das Recht, innerhalb von sechs Monaten nach Lieferung vom Vertrag zurückzutreten (Rücktritt) oder eine Minderung des Kaufpreises zu verlangen (quantum minoris).

In der Praxis gestaltet sich die Geltendmachung von Ansprüchen wegen versteckter Mängel jedoch langwierig und kostspielig. Die beste Prävention ist eine gründliche technische Prüfung vor Vertragsabschluss: Feuchtigkeitsmessgeräte, Wärmebildkameras, Inspektion von abgehängten Decken und Überprüfung von Versorgungsschächten.

14.4. Integrierte Minderungsstrategie

Bei house-flipping.es wenden wir eine integrierte Risikominderungsstrategie an, die auf vier Prinzipien basiert:

1. Kaufen Sie mit einem Sicherheitszuschlag. Wir zahlen nie mehr als 72 % des durchschnittlichen Versicherungswerts (ARV).ohne die ReformMit dieser 28%igen Marge werden die meisten unvorhergesehenen Kosten abgedeckt.
2. Vertraglich vereinbarte Frist. Bei Verspätung des Auftragnehmers trägt dieser die Kosten. Bei Verspätung unsererseits im Marketing reduzieren wir die Erfolgsprovision.
3. Intelligente Diversifizierung. Wir raten unseren Kunden davon ab, ihr gesamtes Kapital in einer einzigen Transaktion zu konzentrieren. Für Portfolios mit 3–4 gleichzeitig gehaltenen Anlagen bieten wir einen Gebührenrabatt an.
4. Plan B ist immer verfügbar. Jede von uns betreute Transaktion ermöglicht einen Ausstieg über die Vermietung. Die Entscheidung für Verkauf oder Vermietung wird nach Abschluss der Bauarbeiten auf Basis aktueller Marktdaten getroffen.

15. AUSWIRKUNGEN DES IMMOBILIENMARKTES AUF DIE RENDITE

15.1. Makroökonomische Grundlagen 2026

Der spanische Wohnimmobilienmarkt startet mit drei Faktoren ins Jahr 2026, die zusammengenommen das beste Umfeld für Immobiliengeschäfte im letzten Jahrzehnt schaffen:

- Strukturelles Wohnungsdefizit. Jährlich entstehen netto rund 185.000 bis 200.000 Haushalte (Zuwanderung, Lebenserwartung, Familienauflösung), während der Neubau von Wohnungen kaum 110.000 bis 135.000 Einheiten erreicht. Diese seit 2020 gewachsene Lücke beläuft sich auf über eine halbe Million Wohnungen und erklärt den steigenden Preisdruck sowie die hohe Nachfrage nach sanierten Immobilien.
- Stabilisierung der Finanzierungskosten. Der Euribor wird sich nach seinem Höchststand 2023/24 voraussichtlich bis 2026 in einer Spanne von 2,20 % bis 2,60 % stabilisieren. Dies bedeutet für Endkäufer Hypotheken mit tragbaren Raten und somit eine effektive Kaufkraft.
- Ein Einbruch des Angebots an gut erhaltenen, gebrauchten Häusern. Eigentümer von komplett sanierten Immobilien halten diese aufgrund der hohen Wiederbeschaffungskosten tendenziell fest. Die meisten verfügbaren Gebrauchtimmobilen befinden sich in einem mäßigen oder schlechten Zustand, was den Wert bezugsfertiger Objekte deutlich steigert.

15.2. Preisprognosen 2026-2028

Unsere Prognosen, abgeglichen mit den von CaixaBank Research, Tinsa, Idealista und CBRE veröffentlichten Prognosen:

- 2026: Jährlicher Anstieg von 7,5 % bis 9,5 % in den wichtigsten Hauptstädten, mit Spitzenwerten von über 12 % in Malaga und Valencia.
- 2027: Mäßigung auf 4,5%-6,5%.
- 2028: Stabilisierung bei 3,0%-4,5%.

Dieses Szenario ist konstruktiv für einen Flip: es tut es nichtEs bedarf einer Neubewertung.Stark für die Erzielung von Gewinnmargen. Es genügt, dass der Markt nicht einbricht, damit die Differenz zwischen der Reform und dem Endprodukt Wert generiert.

15.3. Szenarien

Wir bewerten jede Transaktion anhand von drei Szenarien:

BASIS-SZENARIO

- Verkaufspreis = Geschätzter Marktwert.
- Vermarktungszeitraum = historischer Median der Nachbarschaft.
- Erwarteter Netto-ROI im Bereich von 14%-18%.

GÜNSTIGES SZENARIO

- Verkaufspreis = ARV + 3-5%.
- Markteinführungszeit = unteres 25. Perzentil.
- Erwarteter Netto-ROI = 20%-25%.

UNGEMEINES SZENARIO

- Verkaufspreis = ARV - 4-7%.
- Markteinführungszeit = oberes 75. Perzentil.
- Erwarteter Netto-ROI = 4%-9%.

Ein Handel besteht unseren Filter nur dann, wenn das ungünstigste Szenario nicht zu einem Verlust führt. Dies ist die Regel zur Kapitalerhaltung.

15.4. Wie man die Rentabilität in einem schwierigen Konjunkturzyklus aufrechterhält

Wenn sich der Zyklus ändert, stehen folgende Hebel zur Verfügung:

- Resiliente Gebiete priorisieren (etablierte Wohnviertel, Nachfrage nach Wohnraum für Erstkäufer).
- Senken Sie die durchschnittlichen Ticketpreise und Rotation erhöhen
- Die Reform sollte sich auf Profile konzentrieren, die weniger konjunktursensibel sind (junge Erstkäufer, vermögensbasierte Mietkäufer).
- Kombinieren Sie den Immobilienhandel mit der BRRRR-Methode: Halten Sie die Immobilie vermietet, bis sich der Zyklus erholt hat.

15.5. Kontinuierliche Überwachungsdaten

Wir aktualisieren monatlich 14 Indikatoren, anhand derer wir die Strategie anpassen:

- Preis pro m² nach Bezirk (Tinsa, Idealista).
- Durchschnittliche Verkaufszeit nach Produkttyp.
- Besuchskonversionsrate.
- Differenz zwischen Eröffnungskurs und Schlusskurs.
- Lagerbestände nach Bezirk öffnen.
- Gewährte Hypotheken (INE).
- Euribor und durchschnittliche Festzinssätze.
- Internationale Nachfrage (insbesondere in Malaga und Alicante).
- Durchschnittsgehälter nach Region.

- Baukosten (ITEC, BCEI).
- Arbeitslosenquote.
- Bildung neuer Haushalte.
- Neuer Wohnungsbestand.
- Allgemeine makroökonomische Indikatoren.

16. 10 ECHTE ERFOLGSGESCHICHTEN (RENDITEN VON 9,2 % BIS 22,7 %)

Im Folgenden präsentieren wir zehn von house-flipping.es zwischen 2023 und 2025 abgeschlossene Immobilientransaktionen. Die Auswahl verdeutlicht die Vielfalt an Immobilientypen, Städten, Transaktionsvolumina und Rentabilitätsprofilen. Die Zahlen sind real; Adressen wurden aufgrund von Vertraulichkeitsvereinbarungen mit unseren Kunden teilweise anonymisiert.

FALL 1 – MADRID, CARABANCHEL

Schneller Mieterwechsel bei Familienwohnungen mit einem Netto-ROI von 21,1 %

Typ: 3-Zimmer-Wohnung, 1 Badezimmer, 78m² bebaut/ 71nutzbare m², sechster Stock mit Aufzug.

Lage: Carabanchel, Pan Bendito-Viertel, 4 Gehminuten von der Metro entfernt.

Ausgangszustand: Bis 2021 bewohnt, ästhetisch veraltet (Küche von 1992, Originalbad, braune Steinzeugböden, einfache Aluminiumfenster und -türen). Die Bausubstanz ist in gutem Zustand.

FINANZEN

- Kaufpreis: 178.500 €
- ITP (Madrid 6%): 10.710 €
- Notarielle, Registratur- und Verwaltungsdienstleistungen: 2.850 €
- Komplettsanierung (750 €/m²): 53.250 €
- Virtuelles Home Staging und Fotografie: 780 €
- Gebühren house-flipping.es: 5.900 € + MwSt. = 7.139 €
- Finanzkosten (Hypothek 70 % Beleihungswert, 6 Monate): 3.920 €
- Gesamtinvestition: 257.149 €
- Verkaufspreis: 315.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 2.380 €
- Bruttogewinn: 55.471 €
- Gesamtbetriebsdauer: 6,5 Monate
- Brutto-ROI: 21,6 %
- Nettorendite nach Steuern (GmbH mit reduziertem Steuersatz): 16,2 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Sichern Sie sich jetzt einen Rabatt von 11,4 % auf den ursprünglichen Angebotspreis. Die renovierte Immobilie ist ideal für Familien, die zum ersten Mal ein Haus kaufen: offene Küche mit Wohnbereich, drittes Schlafzimmer als Büro umgebaut, Badezimmer mit ebenerdiger Dusche. Das Objekt wurde innerhalb von 19 Tagen nach Veröffentlichung des Angebots verkauft. ~~der~~ Zweites Angebot erhalten.

Das Dokument ist Eigentum von www.house-flipping.es, einem Unternehmen, das sich seit 2018 auf den An- und Verkauf von Immobilien in Spanien spezialisiert hat.

FALL 2 – BARCELONA, POBLENOU

Industrie-Loft mit typologischer Umgestaltung – Netto-ROI von 17,8 %

Typ: Erdgeschosswohnung mit separatem Zugang, 92m² bebaut, ehemalige Arbeiterwohnungen, die an ein saniertes Industriegebäude angebaut sind.

Lage: Poblenou, 22@-Viertel, 350 Meter von der U-Bahn-Station Poblenou entfernt.

Ausgangszustand: offener Grundriss, veraltete Ausstattung, hohe Decken von 3,4 m.

FINANZEN

- Kaufpreis: 268.000 €
- ITP (Katalonien 10 %): 26.800 €
- Notarielle, Register- und Verwaltungsdienstleistungen: 4.200 €
- Reforma integral industrial chic (920 €/m²): 84.640 €
- Physisches Home Staging: 2.900 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (7 Monate): 4.620 €
- Gesamtinvestition: 398.299 €
- Verkaufspreis: 478.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 3.980 €
- Bruttogewinn: 75.721 €
- Gesamtbetriebsdauer: 8 Monate
- Brutto-ROI: 19,0 %
- Nettorendite nach Steuern: 14,3 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Das ursprüngliche Loft hatte einen kastenförmigen Grundriss. Unser Team hat den Grundriss neu gestaltet und einen offenen Wohnbereich von 38 Quadratmetern geschaffen. Das Hauptschlafzimmer verfügt über eine Galerie (die die 3,4 m Deckenhöhe optimal nutzt), ein zweites Schlafzimmer ebenfalls mit Galerie, zwei Badezimmer und einen Arbeitsbereich. Die Zielgruppe (ein kreatives Paar zwischen 30 und 40 Jahren) zahlte. Erste Aufgrund seiner industriellen Beschaffenheit. Verkauf innerhalb von 34 Tagen nach Veröffentlichung.

FALL 3 – VALENCIA, PATRAIX

Komplette Renovierung mit hochwertiger Ausstattung – Nettorendite von 19,4 %

Typ: 3-Zimmer-Wohnung mit 2 Bädern, 84m² bebaut, dritte Etage mit Aufzug.

Standort: Patraix, 6 Minuten von der U-Bahn Patraix entfernt.

Ausgangszustand: Wohnender Jahre 70 in durchschnittlichem Zustand. Kleine Küche, labyrinthischer Grundriss, drei zu kleine Schlafzimmer.

FINANZEN

- Kaufpreis: 142.000 €
- ITP (Region Valencia 10%): 14.200 €
- Notarielle, Register- und Verwaltungsdienstleistungen: 2.300 €
- Hochwertige Komplettsanierung (820 €/m²): 68.880 €
- Virtuelles Home Staging: 620 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (7 Monate): 3.380 €
- Gesamtinvestition: 238.519 €
- Verkaufspreis: 295.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 1.890 €
- Bruttogewinn: 54.591 €
- Gesamtbetriebsdauer: 7,5 Monate
- Brutto-ROI: 22,9 %
- Nettorendite nach Steuern: 17,1 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Durch eine Umgestaltung wurden die ursprünglich drei Schlafzimmer in zwei geräumige Schlafzimmer und ein Ankleidezimmer/Büro, das in ein drittes Schlafzimmer umgewandelt wurde, verwandelt. Die Küche ist L-förmig in das Wohnzimmer integriert. 32 m² Das Hauptbadezimmer verfügt über eine ebenerdige Dusche, und es gibt ein zweites Badezimmer mit Dusche und WC. Die Farbauswahl (perlgrauer Mikrozement, helle Eiche und mattschwarze Armaturen) sprach die junge, berufstätige Zielgruppe in der Gegend an. Die Immobilie wurde innerhalb von 27 Tagen verkauft, nachdem zwei Angebote eingegangen waren.

FALL 4 – SEVILLA, TRIANA

Registrierte Aufteilung eines Grundstücks in zwei Grundstücke – Nettorendite von 9,2 %

Typ: Wohnung auf einer ganzen Etage, 145m² bebaut Gebäude aus dem Jahr 1940, renoviert, zweites Stockwerk ohne Aufzug.

Lage: Historisches Triana, 200 m von der Triana-Brücke entfernt.

Ausgangszustand: großes Einfamilienhaus mit einem Grundriss, der sich nur schwer als Einheit vermarkten lässt (sehr enge Zielgruppe in Triana).

FINANZEN

- Kaufpreis: 215.000 €
- ITP (Andalusien 7%): 15.050 €
- Notarielle, Register- und Verwaltungsdienstleistungen: 3.200 €
- Grundstücksteilungsprojekt + Lizenz + Techniker: 6.800 €
- Komplette Sanierung von zwei Häusern (860 €/m² × 145 m²): 124.700 €
- Virtuelles Home Staging (der Wohneinheiten): 1.100 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (10 Monate, lange Laufzeit): 7.200 €
- Gesamtinvestition: 380.189 €
- Verkaufspreis der Einheit A (72 m²): 198.000 €
- Verkaufspreis der Einheit B (73 m²): 217.500 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer (zwei Übertragungen): 4.100 €
- Bruttogewinn: 31.211 €
- Gesamtbetriebsdauer: 10,5 Monate
- Brutto-ROI: 8,2 %
- Nettorendite nach Steuern: 6,1 % (ausgewiesen als 9,2 % brutto auf das eingebrachte Eigenkapital)

SCHLÜSSEL UND GELERNT LEKTIONEN

Ein technisch anspruchsvolles Unterfangen. Die Grundstücksteilung erforderte einen Architektenplan, eine Änderung der Gemeinschaftsordnung und zwei separate Kaufverträge. Die Rendite ist die niedrigste im Portfolio, doch die Transaktion zeigte, dass eine große Immobilie mit geringer Liquidität in zwei kleinere Einheiten mit deutlich höherer Nachfrage aufgeteilt werden kann. Der gemeinsame Verkauf beider Einheiten wurde innerhalb von 41 Tagen abgeschlossen.

FALL 5 – MALAGA, HUELIN

Wohnung mit Terrasse, hochwertig renoviert – Nettorendite von 22,7 %

Typ: 2-Zimmer-Wohnung mit Terrasse 14 m², 76m² bebaut, vierte Etage mit Aufzug.

Lage: Huelin, 180 m vom Strand La Misericordia entfernt.

Ausgangszustand: Wohnen in schlechtem Zustand nach Scheidung, jahrelange Vernachlässigung der Instandhaltung. Illegal umzäunte Terrasse.

FINANZEN

- Kaufpreis: 182.000 €
- ITP (Andalusien 7%): 12.740 €
- Notarielle, Registratur- und Verwaltungsdienstleistungen: 2.650 €
- Legalisierungsverfahren für Terrassen: 1.900 €
- Reforma integral premium (970 €/m²): 73.720 €
- Physisches Home Staging: 2.600 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (6 Monate): 3.450 €
- Gesamtinvestition: 286.199 €
- Verkaufspreis: 358.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 2.750 €
- Bruttogewinn: 69.051 €
- Gesamtbetriebsdauer: 6 Monate
- Brutto-ROI: 24,1 %
- Nettorendite nach Steuern: 18,0 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Die Terrasse wurde in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt und mit einer bioklimatischen Pergola ausgestattet. Die Renovierung richtete sich an einen internationalen Käufer (vorwiegend Franzosen und Niederländer in diesem Teilmarkt): offene Küche, großformatige weiße Fliesen, PVC-Außenfenster und -türen mit Doppelverglasung und automatischen Jalousien sowie eine athermische Heizung und Kühlung. Das Angebot wurde gleichzeitig auf Englisch, Französisch und Spanisch veröffentlicht; der Verkauf an einen belgischen Käufer mit lokaler Finanzierung erfolgte innerhalb von 22 Tagen.

FALL 6 – MADRID, USERA

Nutzungsänderung von Gewerbe- zu Wohnräumen – Nettorendite von 14,3 %

Art: Gewerbefläche im Erdgeschoss 64 m², Sackgasse.

Lage: Usera, neben der Metrostation Plaza Elíptica.

Ausgangszustand: Räumlichkeiten, die seit 2019 leer stehen und keiner Aktivität unterliegen, mit eigenem Rauchabzug und Lichtschacht.

FINANZEN

- Kaufpreis: 94.000 €
- ITP (Madrid 6%): 5.640 €
- Notarielle, Registratur- und Verwaltungsdienstleistungen: 1.780 €
- Technisches Projekt und Nutzungsänderungslizenz: 8.400 €
- Umfassende Umbau- und Renovierungsarbeiten (1.050 €/m²): 67.200 €
- Gemeindegebühren und Bescheinigung: 2.100 €
- Virtuelles Home Staging: 580 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (10 Monate): 3.120 €
- Gesamtinvestition: 189.959 €
- Verkaufspreis: 232.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 1.650 €
- Bruttogewinn: 40.391 €
- Gesamtbetriebsdauer: 10 Monate
- Brutto-ROI: 21,3 %
- Nettorendite nach Steuern: 16,0 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Ein technisch anspruchsvolles Projekt: Es erfordert eine Nutzungsänderungsgenehmigung, die Einhaltung von Wohnstandards (Mindestdeckenhöhe, Belüftung, Tageslicht) und mitunter die vorherige Zustimmung der Gemeinde. Der Entwurf nutzt den Innenhof, um eine doppelte Querlüftung zu gewährleisten. Die Wohnung besteht aus einem Wohn-/Essbereich mit Küche, zwei Schlafzimmern, einem Badezimmer und einer privaten Terrasse. 5 m² Sehr niedrige Einstiegsgebühr (Premium-Käuferzugang) und Verkauf innerhalb von 38 Tagen. Die Steuerklasse für diese Art von Transaktion ist besonders sensibel; das Steuerteam optimierte die Struktur und sparte so im Vergleich zum Standardverfahren rund 4.000 €.

FALL 7 – BILBAO, SAN FRANCISCO

Historisches Zentrum wird saniert – Nettorendite von 11,5 %

Typ: 2-Zimmer-Wohnung, 58m² bebaut, drittes Stockwerk ohne Aufzug, Gebäude aus dem Jahr 1920.

Lage: Bilbao La Vieja - San Francisco, 250 m vom Bahnhof Atxuri entfernt.

Ausgangszustand: stark heruntergekommene Wohnung, zuvor unter prekären Bedingungen vermietet. Originalböden, alte Installationen, ein schlecht isoliertes Fenster.

FINANZEN

- Kaufpreis: 98.000 €
- ITP (Baskenland, Bizkaia 4% Hauptwohnsitz; gilt für den Endkäufer, für den Investor allgemeiner Satz 7%): 6.860 €
- Notarielle, Registratur- und Verwaltungsdienstleistungen: 1.950 €
- Mittelhohe Komplettisanierung (880 €/m²): 51.040 €
- Virtuelles Home Staging: 540 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (7 Monate): 2.780 €
- Gesamtinvestition: 168.309 €
- Verkaufspreis: 197.500 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 1.320 €
- Bruttogewinn: 27.871 €
- Gesamtbetriebsdauer: 7 Monate
- Brutto-ROI: 16,6 %
- Nettorendite nach Steuern: 12,4 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Das Viertel erlebt eine institutionelle Sanierung mit gesicherten öffentlichen Investitionen. Die restaurierten Originalböden wurden erhalten und erwiesen sich als Verkaufsargument. Die Renovierung berücksichtigt den Charakter des Gebäudes (Holzarbeiten außen, restaurierte Stuckleisten). Der Käufer war ein Paar junge Frau aus Bilbao mit ihrem ersten Eigenheim. Verkauf in 45 Tagen.

FALL 8 – ZARAGOZA, DELICIAS

Familienwohnung in etablierter Lage – Nettorendite von 13,8 %

Typ: 3-Zimmer-Wohnung, 1 Badezimmer, 82m² bebaut, zweiter Stock mit Aufzug.

Lage: Delicias, 5 Minuten vom Bahnhof Delicias entfernt.

Ausgangszustand: Haus in durchschnittlichem Zustand nach der Erbschaft, bewohnt bis 2022.

FINANZEN

- Kaufpreis: 112.000 €
- ITP (Aragon 8%): 8.960 €
- Notarielle, Register- und Verwaltungsdienstleistungen: 2.100 €
- Komplettsanierung (700 €/m²): 57.400 €
- Virtuelles Home Staging: 480 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (6 Monate): 2.580 €
- Gesamtinvestition: 190.659 €
- Verkaufspreis: 225.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 1.180 €
- Bruttogewinn: 33.161 €
- Gesamtbetriebsdauer: 6,5 Monate
- Brutto-ROI: 17,4 %
- Nettorendite nach Steuern: 13,0 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Ein ganz normaler Handel, gut ausgeführt. Der Schlüssel zum Erfolg war der Kauf unter Marktwert. Die Verkäuferfamilie wollte die Erbschaft schnell abwickeln und akzeptierte einen Preisnachlass von 8 % auf den ursprünglichen Preis. Die Renovierung war auf die Bedürfnisse der Käuferfamilie zugeschnitten: Badezimmer mit Dusche, integrierter Küche, AC5-Laminatboden und modernisierter Heizkörperheizung. Verfügbar in 31 Tagen.

FALL 9 – ALICANTE, SAN JUAN BEACH

Zweitwohnsitz-Eigentumswohnung – Nettorendite von 18,2 %

Typ: 2-Zimmer-Wohnung, 1 Badezimmer, 62m² bebaut, achte Etage mit Aufzug und teilweise Meerblick.

Lage: San Juan Beach, 280 m vom Strand entfernt.

Ausgangszustand: Immobilie mit originalem Grundriss aus den 1980er Jahren, geschlossener Küche, altem Badezimmer. Sehr geschätzter seitlicher Meerblick.

FINANZEN

- Kaufpreis: 148.000 €
- ITP (Region Valencia 10%): 14.800 €
- Notarielle, Register- und Verwaltungsdienstleistungen: 2.400 €
- Hochwertige Komplettsanierung (850 €/m²): 52.700 €
- Physisches Home Staging (Zweitwohnsitz, Wohnung, sehr sensibel für Urlaubswahrnehmung): 1.950 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (5 Monate): 2.150 €
- Gesamtinvestition: 229.139 €
- Verkaufspreis: 289.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 1.720 €
- Bruttogewinn: 58.141 €
- Gesamtbetriebsdauer: 5,5 Monate
- Brutto-ROI: 25,4 %
- Nettorendite nach Steuern: 19,0 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Offene Küche und Wohnzimmer für ein großzügiges Raumgefühl und einen herrlichen Ausblick. Renovierte Terrasse mit rutschfestem Keramikfliesenboden und PVC-Schiebefenstern. Modernisiertes Badezimmer mit großer Dusche und mediterranen Elementen (handgefertigte weiße Fliesen, schwarze Armaturen). Die Einrichtung des Hauses vermittelt den Eindruck eines sofort bezugsfertigen Zweitwohnsitzes. Der Käufer war eine Ehepaar, die in Spanien einen Zweitwohnsitz erwerben wollten. Der Verkauf erfolgte innerhalb von 18 Tagen.

FALL 10 – BARCELONA, EIXAMPLE DRET

Klassisch-modernistische Sanierung – Nettorendite von 16,1 %

Typ: 3-Zimmer-Wohnung mit 2 Bädern, 112m² bebaut Erdgeschoss mit durchgehendem Balkon, Baujahr 1908.

Standort: Eixample Dret, Region Girona-Provence.

Ausgangszustand: Historische Wohnung mit modernistischen Elementen (Stuckleisten, originale Fliesen, Hartholzvertäfelung), die sich in einem schlechten Zustand befindet und über veraltete Installationen verfügt. Klassischer Grundriss mit langem Flur.

FINANZEN

- Kaufpreis: 485.000 €
- ITP (Katalonien 10 %): 48.500 €
- Notarielle, Register- und Verwaltungsdienstleistungen: 5.800 €
- Umfassende denkmalgerechte Sanierung (1.150 €/m²): 128.800 €
- Spezielle Restaurierung von Mosaiken und Stuckarbeiten: 8.400 €
- Physisches Home Staging: 4.200 €
- Gebühren house-flipping.es: 7.139 €
- Finanzkosten (8 Monate): 8.620 €
- Gesamtinvestition: 696.459 €
- Verkaufspreis: 835.000 €
- Kommunale Kapitalertragsteuer: 6.200 €
- Bruttogewinn: 132.341 €
- Gesamtbetriebsdauer: 8 Monate
- Brutto-ROI: 19,0 %
- Nettorendite nach Steuern: 14,2 %

SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Sorgfältige Denkmalpflege: Das originale hydraulische Mosaik wurde restauriert (nicht ersetzt), die Zierleisten wurden mithilfe spezieller Techniken ersetzt, die Hartholztüren wurden abgeschliffen und lackiert. Die Raumaufteilung wurde verändert, wobei der Flur erhalten blieb und Küche und Wohnzimmer zur Straße hin geöffnet wurden. Die Installationen (Elektro, Sanitär, Klimaanlage) wurden komplett erneuert. Das Hauptbadezimmer ist mit Marmor, das Gästebad mit Mikrozement verkleidet. Die Käufer waren ein amerikanisches Paar, das im Homeoffice arbeitet und über ein hohes Budget verfügt; ihnen war der Erhalt des ursprünglichen Charakters der Wohnung besonders wichtig.

Zusammenfassung der 10 Fälle

Fall 1 – Madrid (Carabanchel): Netto-ROI 16,2 % – 6,5 Monate

Fall 2 – Barcelona (Poblenou): Netto-ROI 14,3 % – 8 Monate

Fall 3 – Valencia (Patria): Netto-ROI 17,1 % – 7,5 Monate

Fallbeispiel 4 – Sevilla (Triana): Nettorendite 6,1 % (9,2 % Bruttorendite auf Eigenkapital) – 10,5 Monate

Fallbeispiel 5 – Malaga (Huelin): Nettorendite 18,0 % – 6 Monate

Fall 6 – Madrid (Usera): Netto-ROI 16,0 % – 10 Monate

Fallbeispiel 7 – Bilbao (San Francisco): Nettorendite 12,4 % – 7 Monate

Fall 8 – Zaragoza (Delicias): Netto-ROI 13,0 % – 6,5 Monate

Fall 9 – Alicante (Playa de San Juan): Netto-ROI 19,0 % – 5,5 Monate

Fall 10 – Barcelona (Eixample Dret): Netto-ROI 14,2 % – 8 Monate

Durchschnittliche gewichtete Nettorendite: 14,6 %. Durchschnittliche Laufzeit: 7,5 Monate.
Durchschnittlicher jährlicher interner Zinsfuß (IRR): 27,8 %. Zehn Fälle, zehn Erfolge, zehn Anleger, die diese Erfahrung wiederholen würden.

17. KONTAKTAUFNAHME UND ERSTE SCHRITTE

Wenn Sie nach dem Lesen dieses Leitfadens sicher sind, dass House Flipping die richtige Strategie sein könnte, um Ihr Kapital gewinnbringend anzulegen, besteht der nächste Schritt darin, einander kennenzulernen.

Unser Erstkontaktprozess ist schnell und unverbindlich:

SCHRITT 1 – ERSTGESPRÄCH (kostenlos, persönlich oder per Videokonferenz)

Dauer: 45–60 Minuten. In diesem ersten Treffen werden wir Folgendes analysieren:

- Ihre finanzielle Situation und Ihr verfügbares Kapital.
- Ihr Zeithorizont und Ihre Rentabilitätsziele.
- Ihre Risikotoleranz.
- Ihre persönliche Verfügbarkeit zur Teilnahme an diesem Prozess.
- Die optimale Steuerstruktur.

SCHRITT 2 – PERSONALISIERTES STUDIUM

In 7-10 Tagen präsentieren wir Ihnen eine Studie mit 3-5 konkreten Möglichkeiten, die zu Ihrem Profil passen, jeweils mit einer vollständigen Finanzanalyse.

SCHRITT 3 – ENTSCHEIDUNG UND VERTRAG

Wenn Sie sich entscheiden, weiterzumachen, Wir haben einen Vertrag unterzeichnet. Umfassende Beratung. Ab diesem Zeitpunkt arbeitet unser Team ausschließlich für Ihr Unternehmen.

SCHRITT 4 – AUSFÜHRUNG

Wir begleiten Sie während der 5-8 Monate des kompletten Zyklus, mit wöchentlicher Berichterstattung und permanentem Zugriff auf die Tracking-Plattform.

SCHRITT 5 – ABSCHLUSS UND REINVESTITION

Sobald die Transaktion abgeschlossen ist, beraten wir Sie auf Wunsch hinsichtlich der Reinvestition des freigesetzten Kapitals. Viele unserer Kunden führen zwei bis drei aufeinanderfolgende Transaktionen durch.

BEREIT FÜR DEN ERSTEN SCHRITT?

Kontaktieren Sie noch heute unser Team:

Telefon: +34 604 997 922 (Anrufe und WhatsApp)

E-Mail: info@house-flipping.es

Web: www.house-flipping.es

Wir bieten unseren Service in Spanisch, Englisch und Katalanisch an.

Büros in Madrid und Barcelona.

Kostenloses und unverbindliches Erstgespräch.

18. HAFTUNGSAUSSCHLUSSKLAUSEL

Alle in diesem Dokument enthaltenen Informationen dienen ausschließlich Informations- und Bildungszwecken und stellen keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanz- oder Anlageberatung dar. Anlageentscheidungen sollten auf der persönlichen Einschätzung des Anlegers, abgestimmt auf seine spezifischen Umstände, und nach Rücksprache mit qualifizierten und zugelassenen Beratern in den jeweiligen Fachgebieten getroffen werden.

Die in diesem Leitfaden genannten Marktdaten, Prozentsätze, Preise, Steuersätze und Renditen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich aufgrund nachfolgender regulatorischer, wirtschaftlicher oder marktbezogener Entwicklungen ändern. Die in Kapitel 16 beschriebenen historischen Renditen sind keine Garantie für zukünftige Renditen. Alle Immobilientransaktionen bergen Risiken, einschließlich des Risikos eines teilweisen oder vollständigen Verlusts des investierten Kapitals.

house-flipping.es (eine Marke, die vom eingetragenen Inhaber verwaltet wird) übernimmt keine Haftung für Verluste, Schäden, Kosten oder sonstige Beeinträchtigungen, die aus der direkten oder indirekten Nutzung der hierin enthaltenen Informationen außerhalb des Rahmens eines mit dem Unternehmen abgeschlossenen formellen Beratungsvertrags entstehen können.

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Seine vollständige oder teilweise Vervielfältigung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

© 2026 house-flipping.es. Alle Rechte vorbehalten.