



House Flipping, un negocio inmobiliario en expansión

- Los expertos de Alfa Inmobiliaria confirman el crecimiento de este tipo de operaciones tanto en locales comerciales como en viviendas
- El destinatario de este tipo de viviendas son personas que huyen de las reformas o aquellas a las que más les cuesta lograr financiación

Madrid, 16 de junio de 2023.- El tradicional House Flipping americano, también conocido como Fix & Flip, se extiende cada vez más en España como modelo de inversión. Este tipo de operaciones, que consiste en comprar una propiedad antigua y en mal estado y, en un corto plazo de tiempo, reformarla para aportarle valor y venderla por un precio superior al de la compra gana adeptos, en opinión del máximo responsable de la red Alfa Inmobiliaria.

“El House Flipping es una tendencia que estamos viendo, tanto en locales comerciales, que se compran para convertirlos en viviendas, como directamente en pisos antiguos que se adquieren para renovarlos por completo y sacarlos inmediatamente al mercado. Sin embargo, y si bien puede ser un negocio rentable, no lo recomendaría a quienes no conozcan bien el sector” afirma Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria.

Los motivos que están llevando a este incremento en el número de operaciones, son básicamente dos. En primer lugar, muchas personas huyen de las grandes reformas, por lo que una propiedad recién renovada les resulta mucho más atractiva que una en mal estado. En segundo lugar, la reforma de una propiedad no es hipotecable, lo que significa que se debe contar con más ahorros para asumir esta operación. “En la actualidad, con la dificultad que viven las familias para alcanzar ese 20% necesario para abordar una compra, esta opción resulta más sencilla”, añade.

La operación, sin embargo, no está exenta de riesgo. En primer lugar, el de los gastos inesperados durante el proceso de reforma que reduzcan su margen de ganancia. Por otra parte, el que la operación lleve más tiempo del inicialmente calculado, ya sea por motivos relacionados con la obra, como con los derivados de que la propiedad no se venda tan rápido como esperaba. En cualquier caso, se trata de una “pérdida de tiempo y dinero” apostilla Duque.

Además, es importante ser realista sobre cuánto aumentará el valor de la propiedad después de las mejoras. Si bien algunas reformas pueden incrementar significativamente su valor, otras pueden no tener tanto impacto en el precio de venta final.

Ante esta situación, el equipo de Alfa Inmobiliaria ha recogido los siete consejos clave para ayudarnos reformar una propiedad si lo que buscamos, más que nuestra comodidad, es incrementar su valor de venta. Estas son sus conclusiones:

1. **Evalúa cuidadosamente las necesidades de tu propiedad:** Considera la edad de la propiedad, su ubicación, su tamaño y cualquier problema estructural que pueda tener, con el objetivo de adaptarte lo más posible a los gustos de los compradores actuales.

2. **Calcula objetivamente por cuanto podrás venderla tras la reforma.** Realiza una primera búsqueda en las principales webs inmobiliarias, revisa toda la información recogida y sacar los primeros promedios para calcular el precio, ajustando previamente todos los datos similares o diferentes que encuentres. “Ten en cuenta que los valores de estas webs son precios de oferta, para tener un precio preciso, debes corregir el precio promedio en entorno a un 10%” afirma Duque.
3. **Haz un presupuesto realista.** Considera el costo de los materiales, la mano de obra, los permisos y cualquier otra cosa que sea necesaria para completar el proyecto. Asegúrate de que el precio de la reforma no exceda el valor que se agregará a la propiedad.
4. **Prioriza los proyectos:** Es posible que no puedas renovar toda la vivienda de una vez. Prioriza los proyectos para enfocarte en las áreas que tendrán el mayor impacto en el valor de la propiedad. Por ejemplo, la renovación de la cocina o el baño suelen ser una excelente manera de aumentar el valor de la propiedad.
5. **Busca ayuda profesional:** Selecciona a buenos expertos en el área para asegurarte de que el trabajo se haga de manera adecuada y cumpliendo con los códigos y regulaciones locales.
6. **Aprovecha al máximo la luz natural:** El simple hecho de eliminar obstáculos a la circulación de la luz hará que la vivienda parezca más amplia y acogedora.
7. **No descuides el exterior:** El exterior de una propiedad es lo primero que ven los compradores potenciales. Asegúrate de que la propiedad tenga una buena fachada y que el paisajismo sea atractivo. Puedes considerar la posibilidad de pintar la fachada o hacer mejoras en el jardín o terraza.

En resumen, es posible ganar dinero comprando y reformando viviendas antiguas, pero es importante realizar una investigación exhaustiva y tener un plan sólido antes de invertir. Si se hace correctamente, esta estrategia puede ser una forma rentable de generar ingresos en el mercado inmobiliario.

[Acercas de Alfa Inmobiliaria:](#)

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional.

Actualmente, la red Alfa Inmobiliaria cuenta con un total de 222 oficinas operativas, de las que 115 están en España, 106 en México, y otros puntos de venta en Francia y República Dominicana. Cuenta con más de 25 años en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

Para más información: Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACIÓN
Telf. 91 434 8229 / 619 98 33 10
projas@allegra-comunicacion.es