

UNA INVERSIÓN DE 1.000 EUROS EL METRO CUADRADO

Cómo comprar y reformar un piso de lujo y conseguir un beneficio del 20%

Una buena rehabilitación puede incrementar el valor de mercado de una vivienda entre el 50% y el 70% y ofrecer una rentabilidad al inversor de entre el 15% y el 20%



26.04.2016 – 05:00 H.

E. SANZ - [VÍDEO: ITXASO GONZÁLEZ](#) -

TAGS REHABILITACIÓN – RENTABILIDAD – VIVIENDA – DECORACIÓN

TIEMPO DE LECTURA 4 min

"Compramos a 4.000 euros el metro cuadrado y esperamos vender a 6.000". Son las cifras que Gonzalo Robles, director ejecutivo/CEO de UXBAN, una empresa de arquitectura dedicada a la compra y **rehabilitación de viviendas**, maneja en su última adquisición: una casa de algo más de 170 metros cuadrados en pleno **centro de Madrid**, a escasos 500 metros del Paseo de la

Castellana. Para la transformación del **inmueble**, esta compañía ha invertido 1.000 euros por metro cuadrado en la reforma, con la que espera conseguir **rentabilidades** de dos dígitos sobre el precio de compra.

"Una buena **rehabilitación** puede incrementar el **valor de mercado de una vivienda** entre el 50% y el 70%. Si descontamos la **inversión** realizada para la reforma integral, podemos estar hablando de **un beneficio** de entre el 15% y el 20%", explica a El Confidencial este arquitecto.

[\[Vea el antes y el después de esta vivienda de 170 metros en Madrid\]](#)

No obstante, el proceso de comprar, reformar y vender no es sencillo. Hay que hacer números de principio a fin para evitar operaciones ruinosas. "Hay que tener una **estrategia de compra** bien definida. Debemos tener muy claro dónde y **qué producto queremos comprar**, pero también cómo vamos a financiarlo, qué producto vamos a ofrecer al mercado y a qué precio. Es necesario vender rápido, ya que cuando un inmueble está más de tres meses a la venta y nadie se interesa por él, se quema y te ves obligado a **rebajar fuertemente el precio**".

Cómo y por cuánto comprar

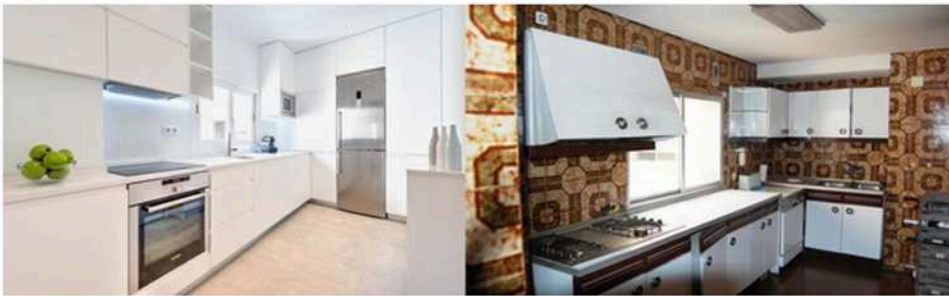
Una vez definida la ubicación, viene el trabajo de campo. Gonzalo Robles recomienda visitar muchos inmuebles en la zona, hablar con los **agentes inmobiliarios** y obtener información. "Cuando hemos detectado los inmuebles que nos interesan, llega el momento de realizar ofertas por escrito, ya que así ofrecemos al vendedor imagen de seriedad y solvencia".

Si un piso está más de tres meses a la venta, se quema y te ves obligado a rebajar mucho el precio

Llegados a este punto, explica este inversor, "tienes que saber exactamente por cuánto se está vendiendo producto en la zona como el que vas a ofrecer, y a cuánto se está adquiriendo el producto **sin reformar**. No te encapriches", recomienda este experto. "Es necesario que hagamos caso a los números y dejemos de lado las **emociones**. Por mucho que nos guste un **piso**, no podemos ofrecer ni un euro más de nuestro objetivo de compra".

¿Cuánto invertir en la rehabilitación?

Una vez formalizada la compra, comienza la **rehabilitación**. "Hay que establecer un presupuesto de obra coherente con la ubicación. Es un **error** tanto invertir 500 euros por metro cuadrado en una zona 'prime' como 1.000 euros en una zona secundaria. En el primer caso, no se valora, ya que el comprador que está dispuesto a gastarse un millón de euros quiere las mejores calidades, mientras que en el segundo caso, la obra se come tu margen o te ves obligado a venderlo a un precio inaccesible para ese mercado al que te diriges".



Antes y después de una vivienda junto a la Castellana.

En la fase de **rehabilitación**, el presupuesto también es clave, como lo es contar con los mejores profesionales para no llevarte sustos durante la **construcción**. "Es un riesgo que tienes que minimizar", añade Gonzalo Robles, quien insiste en la importancia de diseñar un producto singular y único. "Tienes que poner a la venta un producto diferente, que no haya nada parecido en el mercado".

Vender en menos de tres meses

Una vez realizada la **reforma**, llega el momento de poner a la venta la **vivienda**. Hay que dar a conocer el producto -portales inmobiliarios, agencias...- y fijar el **precio de venta**, que ha de ser mejor que el promedio de la zona.

Por mucho que nos guste un piso, no podemos ofrecer ni un euro más de nuestro objetivo de compra

"Tu producto debe destacar por tener mejor relación **calidad-precio** que el resto", apunta Gonzalo Robles, quien asegura que hay que conseguir **vender el inmueble** en menos de tres meses para evitar que se queme y haya que rebajar el precio. "El proceso completo debe durar seis meses desde el día en que vas al notario a **comprar la vivienda** y el día que vuelves para venderla".

Por último, este experto recomienda **amueblar la casa**, puesto que se acelera la toma de decisión de compra por parte del comprador. "Hay que conseguir que se sienta viviendo en ella, porque el componente emocional a la hora de **comprar casa** es muy importante. Si además le ofreces toda la documentación legal y financiera de lo que estás vendiendo, como por ejemplo la **rentabilidad** que obtiene si lo compra para alquilar, generas además confianza en el comprador".