

El Confidencial

■ **VIVIENDA** | MERCADOS | COTIZACIONES | EMPRESAS | ECONOMÍA | PAPELES DE PANAMÁ | BAHAMAS LEAKS

RECUPERAR DOS EUROS POR CADA EURO INVERTIDO

Cuánto debes gastarte en la reforma de una casa y conseguir una rentabilidad del 100%

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



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

TAGS

RENTABILIDAD – INVERSORES – MERCADO INMOBILIARIO –
INVERSIÓN INMOBILIARIA

TIEMPO DE LECTURA 4 min

Una buena **rehabilitación** puede incrementar el valor de mercado de una **vivienda** entre el 50% y el 70% y ofrecer una **rentabilidad** al **inversor** entre el 15% y el 20%. Sin embargo, una mala reforma también puede llevarnos a la ruina o, al menos, hacernos perder mucho dinero. Conseguir recuperar dos euros por cada euro invertido en la transformación de un inmueble -es decir, conseguir un rentabilidad del 100% sobre nuestra **inversión**- es posible, pero para ello es necesario evitar determinados errores.

Si compramos como **inversión**, obviamente, nuestro objetivo será el de obtener el mayor beneficio posible, pero también es necesario hacer números y tomar determinadas precauciones si se trata de la casa en la que vamos a vivir porque es posible que en un futuro queramos o necesitemos venderla. Y cuando llegue ese momento tampoco nos gustará perder dinero.

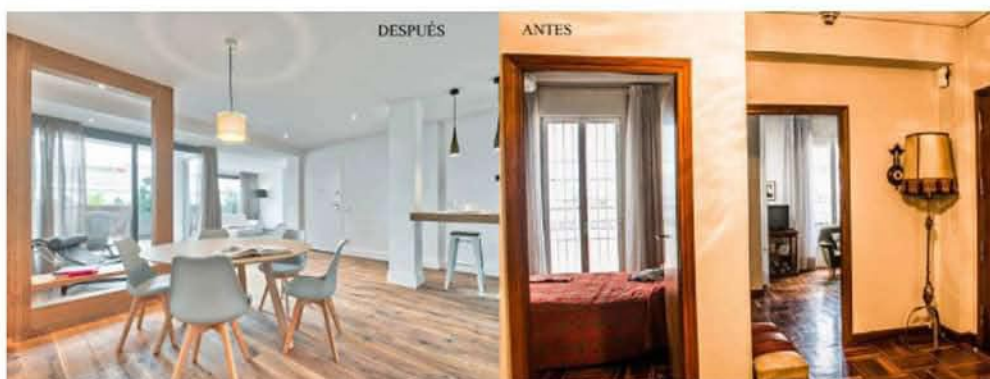


Foto: Nicolás Pérez de Agustín y Uxban.

[\[Pinche para ver las fotos del antes y el después de esta vivienda de lujo\]](#)

Como ya explicamos en **El Confidencial**, en el caso de una **inversión** es necesario definir una estrategia de compra, tener muy claro dónde y qué producto queremos comprar, pero también cómo vamos a financiarlo, así como saber 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**", aseguraba a este diario Gonzalo Robles, director ejecutivo y CEO de Uxban, empresa de arquitectura dedicada a la compra y rehabilitación de viviendas de lujo.

Esta compañía compraba hace seis meses una ático de 230 metros cuadrados en la calle Hermosilla de Madrid, una de las mejores ubicaciones de la capital y, tras un inversión de 250.000 euros en su reforma, transformaba radicalmente el **inmueble** y lo adaptaba a las necesidades y gustos de la demanda más exigente y pudiente. Tanto si se trata de viviendas que requieren una importante **inversión**, como en operaciones más modestas, es necesario tomar las mismas precauciones a la hora de afrontar la reforma y no acabar asumiendo una importante **pérdida financiera**.



Si vas a vender tu casa, saca la calculadora: estos son los impuestos y gastos que pagarás

E. SANZ

Vender una casa lleva aparejados gastos e impuestos que el vendedor debe tener en cuenta a la hora de fijar el precio que quiere obtener por

Presupuesto incoherente con la ubicación

En primer lugar y para conseguir transformar cada euro invertido en dos euros, o lo que es lo mismo, conseguir una rentabilidad del 100% de nuestra inversión, es necesario investigar el **mercado** y averiguar la diferencia de precio que existe entre la vivienda adquirida sin reformar y una ya reformada. "De esta manera adaptas tu **presupuesto** a la ubicación del inmueble. Si, por ejemplo, hay una diferencia de 1.200 euros el metro cuadrado, un **presupuesto coherente** rondará los 600 euros el metro cuadrado; es decir, algo más de 70.000 euros para una **vivienda** de 120 metros cuadrados", explica Gonzalo Robles que ha invertido en su último proyecto 1.200 euros por metro cuadrado.



Foto: Nicolás Pérez de Agustín.

En su opinión 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".

Configuración excesivamente personalizada

Para este **arquitecto**, el 50% del presupuesto de reforma debe ir dedicado a la **demolición**, nueva distribución de la vivienda y cambio de todas las instalaciones. "La mitad de la superficie debe destinarse a zona de dormitorios y cuartos de baño. Debe haber al menos un baño por dormitorio, mejor si es en suite".



Esta **vivienda** dispone de cuatro dormitorios y cinco cuartos de baño. "He visto viviendas de 200 metros cuadrados con sólo dos dormitorios", explica Gonzalo Robles, para quien es imprescindible también que las cocinas se puedan independizar y estén cerca de salón/comedor, el espacio social por excelencia de la vivienda.

"También es fundamental que todas las instalaciones (luz, agua, etc) sean nuevas y de buena calidad, incluyendo el aire acondicionado, ya que **revalorizan la propiedad**. No hay nada que dé más miedo a un futuro propietario que encontrarse posibles averías en la vivienda. Si no se han cambiado, este factor puede provocar una depreciación del inmueble".

Diseño que ignore las tendencias del mercado

Por último, es importante ser consciente de que nuestros gustos no tienen por qué coincidir con los del futuro **comprador de la vivienda**. Es recomendable optar por colores neutros y dejar de un lado las estridencias.

"Los acabados como los suelos o los alicatados pueden ser el **agujero negro** de una obra. Hay que elegirlos racionalmente en proporción al presupuesto. Un buen diseño sin estridencias hará que cualquier estancia luzca espectacular independientemente del presupuesto gastado", concluye Robles.