



ICOREVEN

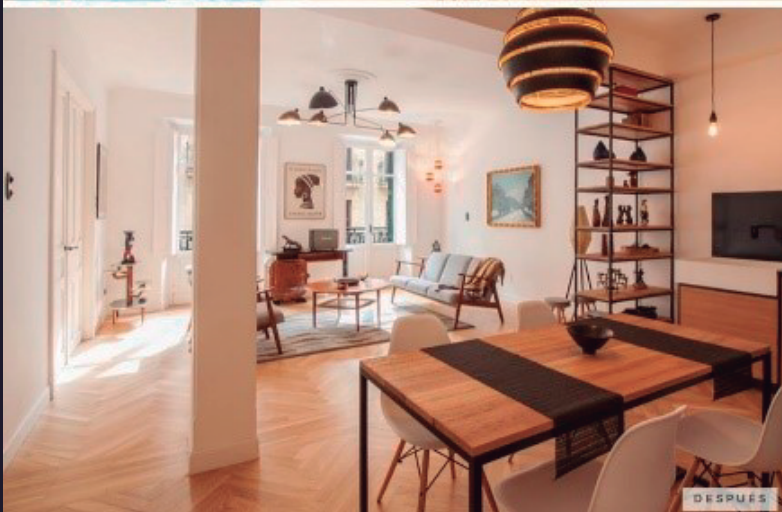
INVERSIÓN INMOBILIARIA

INVERTIR, COMPRAR, REFORMAR Y VENDER

¿Qué es ICOREVEN? La forma de invertir en inmuebles para Comprar, Reformar y Vender.

El concepto es sencillo: **compramos una propiedad** en mal estado, **la reformamos y la vendemos con más valor**, obteniendo un beneficio.

Es una clase de **inversión inmobiliaria** que proviene de los Estados Unidos, llamada *Flipping House*, y que se está implantando con mucho éxito en España. Esta forma de invertir no es algo tan nuevo, pero sí lo es el concepto de centrarnos única y exclusivamente en **revalorizar la propiedad a un mínimo coste**. Está centrado en el tipo de construcción residencial. Es muy sencillo: se trata de comprar una casa para reformar y luego venderla a un precio superior obteniendo un beneficio.



Las mejoras deben centrarse en un **lavado de cara que aumente su apariencia (y su valor)** a ojos del comprador. Nada de grandes renovaciones y materiales de alto *standing*, aquí lo que queremos es que **cada euro esté bien gastado**. Si algún defecto no se ve a simple vista o tiene una presencia aceptable, no se toca o se repara mínimamente para que se pueda utilizar.

¿CÓMO ES LA CASA IDEAL?

La clave para tener éxito en este negocio, como el de cualquier otro, es obtener el máximo beneficio. Esto supone comprar a bajo coste y vender por lo máximo del mercado, dando un **valor añadido a la vivienda**.

Para saber encontrar esas propiedades interesantes, lógicamente tendremos que conocer muy bien los precios. Es imprescindible hacer un completo ESTUDIO DE MERCADO, ya sea haciendo **comparativas de viviendas** en venta a través de los diferentes portales web, o bien apoyándonos en Agentes Inmobiliarios locales con los que colaboremos, que son los que tienen la información de primera mano.

COMPRAR BARATO:

Una clave importante es que **la casa tiene que estar devaluada** respecto a propiedades similares de la zona, ya sea por su aspecto descuidado u obsoleto, o por su mal estado de conservación. Cuanta peor presencia tenga, mejor para nosotros, ya que podremos **negociar a la baja el precio**, en este sentido nos fijaremos y sacaremos todos los defectos posibles, cuantos más mejor, para hacer entender al vendedor que su propiedad no vale lo que pide por ella.

A veces también nos podemos encontrar ocasiones de venta de inmuebles que provienen de una herencia o de una pareja recientemente separada e incluso con okupas. En estos casos los propietarios suelen ser especialmente receptivos a ofertas a la baja, dada la urgencia por quitarse de encima la carga que les supone esta vivienda y los problemas que conlleva.

No obstante, hay que tener cuidado con no comprar inmuebles con graves defectos estructurales, lo que supondría un incremento de costes de rehabilitación que echaría por la borda nuestras expectativas de ganancia. Aquí es importante dejarse asesorar por un arquitecto o técnico con suficientes conocimientos en edificación, así como del constructor que tenga que acometer la posible reforma. **No compramos sin antes valorar el importe total a invertir.**

VENDER CARO:

Esta es la otra parte de la balanza, hay que **vender lo más caro posible y esto se consigue sabiendo elegir muy bien la zona** donde se trabaja (recuerda que queremos vender la propiedad rápidamente, no conviene que nos pisemos los dedos adquiriendo una propiedad en un lugar poco atractivo).

Buscamos zonas con servicios, colegios, acceso a transporte público, comercios, y evitar plantas altas sin ascensor, calles poco transitadas, poco iluminadas o degradadas. **En la búsqueda de la mayor revaloración posible no hay que olvidar la propia remodelación**, buscando siempre gastar bien cada euro.

Nos centramos en aquellos aspectos estéticos que gustan a los compradores potenciales, cambiamos los suelos para colocar parqué, alisar y pintar las paredes, reformar el baño y la cocina, cambiar puertas interiores y ventanas... Evitamos invertir en aquellas cosas que no se ven a simple vista, como instalaciones empotradas, por ejemplo (a no ser que sea imprescindible, como desagües, electricidad o fontanería). Tampoco interesa gastar en materiales o muebles caros cuyo valor añadido no se aprecia para la mayoría de personas.

En definitiva, **gastamos lo necesario** para que la vivienda luzca bien y destaque respecto a otras propiedades similares, **cubriendo las expectativas del potencial comprador**, pero sin excesos.



INVERSIÓN 1: ACUERDO CON EL PROPIETARIO

Esta opción está pensada para solucionar un problema que, en ocasiones, tienen algunos propietarios con viviendas en muy mal estado y que carecen de los fondos suficientes para llevar a cabo una reforma y ponerla al mercado para competir en mejor situación con otras viviendas, pero no desean venderla sin renunciar a sacar un **rendimiento mayor a su propiedad**.

Los pasos para seguir son sencillos:

- 1** Encontraremos propiedades anunciadas en mal estado que son difícilmente vendibles en el estado que se encuentran y que tienen un **alto potencial de revalorización** dados los precios de propiedades similares existentes en la zona.

- 2** Llegaremos a un **acuerdo con el propietario**, formalizando en un **contrato de colaboración** mediante el cual cede su propiedad para ser reformada; nosotros ponemos el capital necesario. El beneficio de la venta se repartirá entre los dos en partes iguales normalmente (aunque se puede pactar un % de reparto diferente).

- 3** Una vez vendida la propiedad, **recuperamos la cantidad invertida en la reforma** y del beneficio restante se reparte entre propietario y nosotros de las cantidades que le correspondan.

ESCENARIO:

Una vivienda de 85m² está anunciada por 70.000€, pero que, si estuviera bien, podría venderse por 110.000€, dado que el metro cuadrado de la zona se valora en 1.355 €. Pues bien, pactamos con el propietario que vamos a poner 20.000€ para la reforma. Se realiza todo el trabajo, conseguimos efectivamente vender la propiedad renovada por esos 110.000€

Ahora calculemos el reparto final: Tenemos 40.000€ de beneficio. Se abona la reforma de 20.000 €, nos queda un beneficio de 20.000€. Se reparten el 50% del beneficio al propietario 10.000€ y los 10.000 € para ICOREVEN

Como se aprecia, **todas las partes ganan**. El propietario consigue unos beneficios mayores que si no la hubiera reformado. Además, otro beneficio añadido es que **no se tiene que preocupar de todos los problemas derivados de las reformas**.

ICOREVEN realiza bajo la empresa de reformas todo el control de gastos para que el nuevo propietario **tenga un inmueble en un estado impecable**, con todo lo necesario para que se pueda entrar a vivir y disfrutarla desde un inicio a un precio razonable.

Y nosotros nos llevamos nuestra parte de beneficios por ayudar al vendedor y al comprador. Todos ganamos.

INVERSIÓN 2: COMPRA DEL INMUEBLE

En esta opción, prácticamente lo que haremos es **localizar ese inmueble** con problemas que nadie quiere y al que nosotros podemos sacar potencial. Se negociará con un margen mínimo del 30% del precio de venta.

Pongamos que se vende por 60.000€. **Buscamos un inversor** que esté dispuesto a adquirir la propiedad y, posteriormente, nosotros costeamos la reforma, valorada en unos 15.000€. Negociamos con el comprador un precio lo más bajo posible (dado que la vivienda está en mal estado y no se vende, lo tendremos fácil). Imagina que lo conseguimos cerrar por 55.000€.

Pactamos con el inversor el % de reparto de los beneficios tras la operación. Lógicamente en este caso el reparto no puede quedar a partes iguales porque nosotros solo ponemos el capital de la reforma, en estos casos tendremos que pactar el % adecuado para ambas partes. Pongamos que llegamos a un pacto de reparto 35% (nosotros) y 65% (inversor).

Se realiza la compra y empezamos a trabajar de inmediato en la rehabilitación. El coste total de la operación es de 55.000€ + 15.000€ (por simplificar, no nos metemos en este ejemplo a calcular gastos de compraventa y demás). Con la vivienda puesta al día, la ofrecemos a la venta y localizamos al comprador.

El precio de mercado en el que se vende la propiedad lo fijamos en unos 100.000€. Tras la venta obtenemos un beneficio de $100.000€ - 70.000€ = 30.000€$. **Se reparte el beneficio de acuerdo con lo pactado**, quedándonos un margen de ganancia para ambas partes.



www.icoreven.com

contacto@icoreven.com

Calle De la Torre 62; Igualada; 08700; Barcelona
658660015 y 658660017