

GUÍA DE FLIPPING INMOBILIARIO

DE LA COMPRA A LA VENTA, CON EL MARGEN BAJO CONTROL

Cómo analizar una oportunidad, fijar un precio máximo de compra, reformar para el comprador adecuado, controlar el tiempo y vender sabiendo cuánto has ganado realmente.

El flipping no consiste en comprar barato y vender caro; consiste en comprar con margen suficiente para que impuestos, obra, financiación, tiempo, venta e imprevistos sigan dejando una operación razonable.



MÁS CRITERIO

Aprende a analizar oportunidades y detectar el verdadero potencial de cada vivienda.



MÁS CONTROL

Controla costes, plazos y riesgos en cada fase de la operación.



MENOS IMPROVISACIÓN

Toma decisiones con datos, no con suposiciones.



MEJORES OPERACIONES

Aumenta tus posibilidades de éxito y construye resultados sostenibles.



REGLA KOKO

Gracias por confiar en KOKO en este viaje tan importante. Nuestro objetivo es darte herramientas claras, reales y útiles para que tomes mejores decisiones y consigas tus metas.

*Comprar mejor
para vender mejor.*

*Menos intuición,
más margen.*



*Viviendas
con potencial,
personas con futuro.*

EL BENEFICIO NO APARECE AL FINAL. SE CONSTRUYE DESDE LA COMPRA.

Números claros,
decisiones mejores.

El valor también
se construye.

Una vivienda reformada puede venderse mejor, pero el beneficio depende de mucho más que de la reforma. Depende del precio de compra, del valor de salida realista, del coste total, del tiempo y de una buena ejecución.

"Si necesitas que el mercado suba para que salgan las cuentas, no estás calculando el flip: estás apostando por el mercado."

LAS 4 CLAVES DE UNA OPERACIÓN RENTABLE



PRECIO DE ENTRADA

Compra por debajo del valor de mercado, con margen suficiente para crear beneficio.



VALOR DE SALIDA

Estima un precio de venta realista según la zona, el producto final y la demanda actual.



COSTE TOTAL

Incluye compra, impuestos, obra, financiación, honorarios y un colchón para imprevistos.



TIEMPO Y EJECUCIÓN

Controla los plazos y asegura una ejecución eficiente. El tiempo también cuesta dinero.



REGLA KOKO

No esperes descubrir el beneficio al vender. Debe estar previsto antes de comprar.

PRESUPUESTO DE REFORMA

Demoliciones	4.500 €
Instalaciones	6.800 €
Revestimientos	7.200 €
Cocina	5.900 €
Baños	4.800 €
Pintura	2.100 €
Varios / Imprevistos	2.700 €
TOTAL ESTIMADO	34.000 €

LA FÓRMULA DEL MARGEN

Una operación es rentable cuando, después de cubrir todos los costes, queda un margen adecuado al riesgo, al tiempo y al esfuerzo invertido.



$$\text{MARGEN} = \text{SALIDA REALISTA} - \text{COMPRA} - \text{IMPUESTOS} - \text{OBRA} - \text{TIEMPO} - \text{VENTA} - \text{IMPREVISTOS}$$



Una buena compra
hace la diferencia.

- ✓ Más control.
- ✓ Menos sorpresas.
- ✓ Mejores resultados.
- ✓ Operaciones sostenibles.

14 PASOS PARA COMPRAR, REFORMAR Y VENDER CON CRITERIO

*Estrategia hoy,
mejores resultados
mañana.*

Puedes leerla seguida o ir directamente a la fase en la que esté tu operación.

Un método claro para tomar mejores decisiones, evitar errores y aumentar la rentabilidad de tus operaciones inmobiliarias.



De la idea a la realidad.

*Mejores decisiones.
Más oportunidades.
Un futuro con más valor.*



REGLA KOKO

Antes de ver una oportunidad, necesitas un recorrido claro.

FLIPPING ES UNA OPERACIÓN, NO UNA RENTA PASIVA

Compras.
Reformas.
Vendes.
Ese es el ciclo.

Misma vivienda.
Otro futuro.

El flipping consiste en comprar para vender, no en comprar para alquilar. El beneficio se materializa en la venta, y el tiempo también es un coste: cuanto más se alarga la operación, mayores gastos, más riesgo y menor rentabilidad.



Encontrar
oportunidades
reales.



1. ENTRADA

El precio de compra debe dejar margen después de impuestos y costes.

Un descuento frente al precio de publicación no es, por sí solo, una oportunidad. Analiza el valor real de mercado y todos los costes de la operación.

EJEMPLO DE COSTES (orientativo)

Precio de compra	180.000 €
Impuestos de compra (ITP)	12.600 €
Reforma	35.000 €
Honorarios y gastos	7.400 €
Gastos de comercialización	2.000 €
Coste total	237.000 €

El margen se construye
con números, no con deseos.



Transformar
para aportar
valor.



2. TRANSFORMACIÓN

La reforma debe resolver problemas que el comprador valora.

Mejora la distribución, las instalaciones, la conservación, la funcionalidad, la luz y la presentación. No se trata solo de mejorar, sino de adaptar la vivienda a lo que demanda el mercado.



Una operación de flipping solo tiene sentido si las tres fases están alineadas. Si una falla, el resultado se resiente.



Un producto
listo para
vender.



3. SALIDA

El precio final debe ser defendible con comparables.

Fíjate en ventas recientes de viviendas similares en la misma zona. El precio de salida no puede ser el número que necesitas para que te cuadre la operación, sino el que el mercado está dispuesto a pagar.

- ☒ Analizar
 - ☒ Reformar
 - ☒ Comercializar
 - ☒ Vender
 - ☒ Cerrar
- Disciplina en
cada fase.



REGLA KOKO

El flipping es gestión activa de capital y riesgo. Si buscas patrimonio y renta a largo plazo, eso es otra estrategia.

EL MARGEN PUEDE NACER EN TRES SITIOS. NO CONFUNDAS CUÁL ES EL TUYO.

El beneficio puede venir de la compra, de la reforma o del mercado. Cada operación es diferente, y saber dónde está tu margen te ayuda a tomar mejores decisiones, gestionar riesgos y construir un proyecto realista y rentable.



COMPRA

Pagas menos que el valor razonable

Puedes comprar por debajo del valor de mercado razonable cuando hay necesidad de venta, una mala presentación, complejidad en la operación o margen de negociación. El objetivo es entrar a un precio que ya te dé ventaja desde el inicio.



REFORMA

Aumenta el valor más de lo que cuesta

Una buena intervención puede añadir valor resolviendo defectos, mejorando el uso, ampliando la demanda o reduciendo la incertidumbre. No se trata solo de gastar, sino de invertir bien, con criterio y foco en lo que el mercado valora.



MERCADO

El entorno también suma

Los precios pueden subir durante la operación por mejoras en la zona, mayor demanda o un ciclo favorable. Puede darle un impulso extra al margen, pero no deberías depender totalmente de ello para que la operación sea rentable.



NO SUMES TRES VECES LA MISMA HISTORIA.

Una vivienda barata puede estar barata por un motivo; una reforma cara puede no crear el mismo valor; y un mercado alcista puede girarse antes de la venta.



REGLA KOKO

Si el beneficio solo aparece si todo sale perfecto, el margen real es débil.

ANTES DE BUSCAR, DEFINE CUÁNTO CAPITAL Y TIEMPO PUEDES INMOVILIZAR

Un flip puede bloquear más dinero y más meses de lo previsto. Debes considerar la compra, impuestos, obra, suministros, comunidad, financiación, seguros, comercialización y una reserva para imprevistos.

Planifica hoy para tener libertad mañana.



CAPITAL

TU BASE PARA OPERAR CON TRANQUILIDAD

- 1** Dinero para firmar la compra. Incluye el precio de adquisición y los impuestos.
- 2** Reserva para la reforma. Cubre el coste de la obra, materiales, licencias y profesionales.
- 3** Colchón que no quieres arriesgar. Un extra para imprevistos sin comprometer tu estabilidad financiera.



TIEMPO

TU CAPACIDAD PARA MANTENER LA OPERACIÓN

- 1** Cuánto tiempo puedes mantener la operación si la reforma o la venta se retrasa.
- 2** Sé realista con los plazos. Considera licencias, obra, imprevistos y el tiempo de comercialización.
- 3** Ajusta el proyecto a tu liquidez personal. Asegúrate de que puedes asumir los gastos durante todo el proceso.



LÍMITE

TU RED DE SEGURIDAD

- 1** Pérdida máxima que estás dispuesto a asumir. Define un importe claro antes de empezar.
- 2** Condiciones que te harían abandonar la operación. Establece tus líneas rojas (costes, plazos, mercado).
- 3** Evita decidir bajo presión. Tener límites definidos te ayuda a mantener la cabeza fría.



REGLA KOKO

El capital no es solo la entrada. También es el oxígeno que te permite no improvisar.

*Con números claros
tú decides.*

*Números
hoy.
Oportunidades
mañana.*

PRESUPUESTO
FINANCIACIÓN
OBRA
GASTOS
COMERCIALIZACIÓN
IMPREVISTOS

Mi operación

- ☒ Compra
- ☒ Impuestos
- ☒ Obra
- ☒ Suministros
- ☒ Comunidad
- ☒ Financiación
- ☒ Seguros
- ☒ Comercialización
- ☒ Reserva

*Disciplina
hoy.
Mejores
decisiones
mañana.*



PEQUEÑA CALCULADORA DE REALIDAD

Visualiza cómo se reparte tu dinero en un flip realista.



Los importes son orientativos. Ajusta las cifras a tu situación real y al tipo de inmueble. La clave no es tener el mayor presupuesto, sino un plan realista y sostenible.



No uses todo tu margen.

Un proyecto sin reserva obliga a aceptar malas decisiones cuando aparece el primer imprevisto.

*Mejor un margen de seguridad
que un problema sin salida.*



CREA TU 'BUY BOX': QUÉ COMPRAS Y QUÉ NO

Enfoca hoy
para aprovechar
mañana.

Buscarlo todo genera análisis lentos y malas comparaciones. Define antes de que aparezca la urgencia qué tipo de operación encaja contigo y repítela. Un 'buy box' claro te ayuda a filtrar, decidir más rápido y aprovechar mejores oportunidades.

Misma
estrategia.
Mejores
resultados.



ZONA

Mercados que conozcas suficientemente para detectar cuándo un precio se desvía de verdad.

- ✓ Tu ciudad o barrios concretos
- ✓ Zonas con demanda real
- ✓ Precios y rentas que entiendas
- ✓ Entorno y servicios que conozcas
- ✓ Evolución de la zona y nuevos desarrollos



Conoce tu zona.
Detecta oportunidades reales.



PRODUCTO

Viviendas cuya distribución y edificio tengan salida después de la reforma.

- ✓ Pisos de 2-4 dormitorios
- ✓ Buena luz y distribución
- ✓ Edificios en buen estado estructural
- ✓ Con balcón, terraza o espacios exteriores (si es posible)
- ✓ Tipologías con alta demanda en la zona



Viviendas con salida real.
Reforma con sentido.



COMPLEJIDAD

Decide si aceptas ocupación, cambios de distribución, licencias complejas, edificios protegidos o problemas estructurales; para empezar, menos variables suele ser mejor.

- ✓ Sin ocupación (para empezar)
- ✓ Reformas sin grandes cambios estructurales
- ✓ Licencias estándar
- ✓ Edificios sin protección especial
- ✓ Sin patologías graves (humedades, estructura, etc.)



Evalúa la complejidad.
controla los riesgos.

MI BUY BOX

 Zona

 Rango de precio

 Superficie

 Planta

 Ascensor
Sí / No / Indiferente ▼

 Dormitorios
1 / 2 / 3+ ▼

 Tipo de edificio

 Reforma máxima

 Comprador final probable

La especialización
acelera.



REGLA KOKO

No necesitas ver todo el mercado.
Necesitas reconocer bien tu mercado.

ANTES DE DISEÑAR LA CASA, DEFINE QUIÉN PODRÍA COMPRARLA

No reformes para ti, si no vas a vivir en ella.

Una buena operación empieza con empatía: imagina al comprador, entiende sus necesidades y diseña una vivienda que encaje con su vida.

*Personas,
no solo metros.*

*Una casa que
encaja, se vende.*



NECESIDAD

Funcionalidad que conecta con el comprador.

Piensa en dormitorios, almacenaje, teletrabajo, accesibilidad, cocina, baños y distribución. Una vivienda funcional se adapta a más perfiles y genera más interés.



PRESUPUESTO

Acabados con sentido.

El nivel de acabados debe estar en línea con el precio final de venta. Un material muy costoso que el comprador no valora no aumenta el precio, solo reduce tu margen.



LIQUIDEZ

Más compradores, menos tiempo en mercado.

Prioriza las decisiones que amplíen el número de compradores potenciales antes que los detalles muy personales. Cuanto más público pueda imaginarse viviendo ahí, antes se venderá.

4 TIPOS DE COMPRADORES (Y QUÉ VALORAN)

*Diferentes vidas.
Una misma oportunidad.*

PRIMERA VIVIENDA



- ✓ Buen precio y cuotas asumibles.
- ✓ Espacios versátiles.
- ✓ Buena conexión y servicios.
- ✓ Lista para entrar a vivir.

PAREJA



- ✓ Distribución eficiente.
- ✓ Cocina abierta o integrada.
- ✓ Espacio para teletrabajo.
- ✓ Calidad y diseño atemporal.

FAMILIA



- ✓ Más dormitorios.
- ✓ Almacenaje y orden.
- ✓ Proximidad a colegios y zonas verdes.
- ✓ Seguridad y espacios comunes.

PROFESIONAL



- ✓ Espacio de trabajo cómodo.
- ✓ Buena conexión y movilidad.
- ✓ Eficiencia y bajos costes.
- ✓ Vivienda lista, sin complicaciones.



No hagas una casa para Instagram.

Una vivienda espectacular para un público diminuto puede tardar más en vender que una vivienda muy buena para un público amplio.



REGLA KOKO

Diseña para el comprador probable, no para el aplauso improbable.

LA LIQUIDEZ TAMBIEN FORMARÁ PARTE DEL VALOR

Dos viviendas con los mismos €/m² pueden tener salidas muy diferentes en el mercado. El ascensor, la planta, la luz, el ruido, la distribución, si es exterior o interior, el estado del edificio, los costes recurrentes, el parking o la terraza cambian la facilidad de venta.

La liquidez determina cuánto tiempo tardarás en vender, a cuántos compradores podrás llegar y el margen de negociación que tendrás.



AMPLIO MERCADO

Cuantas más personas puedan estar interesadas, más rápido sueles vender y con mejor margen.



MERCADO ESTRECHO

Si la vivienda tiene características muy concretas, el número de compradores se reduce y puede tardar más en venderse.



SALIDA

Una vivienda más líquida te da más opciones: puedes elegir mejor el momento de venta, negociar con calma y adaptarte a cambios del mercado.



KOKO DATA

Los datos de contexto son útiles, pero los comparables y las operaciones reales cerradas son la mejor referencia para fijar el valor de salida.

MISMAS €/M² MÁS DEMANDA



Más perfiles de compradores.

- ✓ Con ascensor
- ✓ Exterior y luminosa
- ✓ Planta intermedia
- ✓ Buena distribución
- ✓ Edificio en buen estado
- ✓ Atractiva para más compradores

MISMAS €/M² MENOS DEMANDA



Un comprador muy específico.

- ✗ Sin ascensor
- ✗ Interior y oscura
- ✗ Planta alta
- ✗ Distribución complicada
- ✗ Edificio con incidencias
- ✗ Requiere un comprador muy específico

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA LIQUIDEZ

FACTOR	AUMENTA LA LIQUIDEZ	REDUCE LA LIQUIDEZ
Ascensor	Con ascensor	Sin ascensor
Exterioridad	Exterior	Interior
Luz	Luminosa	Oscura
Planta	Intermedia (1 ^a -4 ^a aprox.)	Muy baja o muy alta
Ruido	Zona tranquila	Zona ruidosa
Distribución	Funcional y aprovechada	Complicada o con espacios poco utilizables

ESCALA DE LIQUIDEZ

Baja

Más tiempo de venta



Alta

Más demanda y mayor margen



REGLA KOKO

Un piso que gusta a más compradores suele darte más margen de salida que un detalle muy llamativo.

EL PRECIO DE SALIDA SE CALCULA ANTES DE COMPRAR

Datos reales,
decisiones mejores.

La cifra más peligrosa en un *flipping* es un precio de venta futuro demasiado optimista.

Antes de comprar, estima cuánto pagaría hoy un comprador por una vivienda comparable ya reformada y aplica prudencia por el tiempo necesario para terminar el proyecto.



COMPARABLE

Analiza viviendas reformadas en la misma zona o cercana, con tamaño similar, planta, ascensor, exterioridad, estado y atributos relevantes.



AJUSTE

Corrige por las diferencias visibles: terraza, parking, planta, vistas, distribución, edificio o calidad de la reforma.



RANGO

Trabaja con un rango de precios y utiliza un escenario conservador para la compra, no el extremo más alto.

EJEMPLO DE COMPARABLES REFORMADOS

Ref.	Zona	Superficie (m²)	Planta	Estado	Precio anunciado	Similitud	Ajuste a considerar
A	Chamberí	85	3ª	Reformado	425.000 €	Alta	—
B	Chamberí	78	1ª	Reformado	398.000 €	Media	+ Terraza (+15.000 €)
C	Ríos Rosas	90	4ª	Reformado	450.000 €	Alta	– Planta (–10.000 €)
D	Trafalgar	80	2ª	Reformado	410.000 €	Media	+ Vistas (+10.000 €)



Precio anunciado ≠ precio cerrado.

Los precios de los portales reflejan expectativas de los vendedores. Cuando sea posible, contrasta con transacciones cerradas o tasaciones.



Misma zona.
Datos comparables.
Decisiones reales.



REGLA KOKO

La venta futura no es un deseo.
Es una hipótesis que debes poder defender hoy.

NO VALORES LA SALIDA CON EL €/M² MÁS ALTO

Los metros ayudan.
El criterio decide.

EL €/M² ES UNA REFERENCIA, NO UNA VALORACIÓN AUTOMÁTICA

El €/m² te ayuda a tener una primera idea, pero no refleja todo el valor de una vivienda. En superficies pequeñas el €/m² suele ser más alto. Terrazas, garajes y anexos no se valoran igual que el interior. Dos viviendas con los mismos metros pueden tener distribuciones muy diferentes y, por tanto, valores muy distintos.

Utiliza el €/m² para detectar incoherencias, no para sustituir un análisis completo.

Comparables de la zona

Ref.	Zona	Sup. (m ²)	Terraza	Garaje	Planta	Precio	€/m ² ajustado
A	Centro	80	Si	No	3ª	420.000 €	4.800 €
B	Salamanca	75	No	Si	1ª	390.000 €	4.400 €
C	Retiro	95	Si	Si	4ª	550.000 €	4.700 €

Factores que influyen

- ☒ Ubicación
- ☒ Superficie útil
- ☒ Terraza / exterior
- ☒ Garaje / trastero
- ☒ Planta
- ☒ Estado
- ☒ Distribución
- ☒ Demanda en la zona

No copies
un récord:
defiende
un rango.



ÚTIL PARA COMPARAR

Permite comparar rápidamente un conjunto de inmuebles relativamente homogéneos (misma zona, tamaño similar, características parecidas).



PELIGROSO SI LO USAS SIN CRITERIO

Multiplicar el récord del barrio por todos tus metros y llamar a eso valor futuro puede llevarte a pagar de más y quedarte sin margen.



MEJOR UN ANÁLISIS COMPLETO

Trabaja con un rango de comparables, aplica ajustes reales y utiliza un escenario de venta conservador para estimar el valor de salida.

MISMO TAMAÑO, VALORES MUY DIFERENTES

Tres viviendas de 80 m², tres realidades. El €/m² varía según sus características.

A. INTERIOR SIN EXTERIOR



- 80 m²
- Sin terraza
- Sin garaje
- Planta 1ª
- Distribución antigua

Precio: 320.000 € | 4.000 €/m²

B. CON TERRAZA



- 80 m²
- Terraza 12 m²
- Sin garaje
- Planta 3ª
- Distribución moderna

Precio: 420.000 € | 5.250 €/m²

C. CON GARAJE Y MEJOR DISTRIBUCIÓN



- 80 m²
- Sin terraza
- Garaje incluido
- Planta 4ª
- Distribución abierta

Precio: 450.000 € | 5.625 €/m²



NO PAGUES HOY EL BENEFICIO DE MAÑANA

Si el vendedor ya te cobra como si la vivienda estuviera reformada, probablemente el margen de transformación sea pequeño.



REGLA KOKO

El €/m² orienta. La decisión sale del conjunto de comparables, ajustes y prudencia.

LA MAYOR PARTE DEL BENEFICIO SE DECIDE ANTES DE FIRMAR

La negociación no crea margen por arte de magia.

Puedes controlar la reforma y la venta, pero una compra demasiado cara condiciona toda la operación.

El precio máximo de compra debe estar definido antes de negociar. No es un número que surja de la negociación, sino el resultado de tu análisis, objetivos y margen requerido. Si empiezas a negociar sin un límite claro, es muy fácil dejarse llevar por la emoción y pagar más de lo que la operación puede soportar.

Tu máximo debe existir antes de hablar con el vendedor.



QUÉ CONDICIONA TODO

El precio de entrada marca el punto de partida y limita tu margen de maniobra.

1

Precio de compra. Si pagas por encima del valor razonable, necesitarás una reforma mejor, una venta más difícil o asumir más riesgos para obtener un margen aceptable.

Por muy bien que hagas el resto, una mala compra siempre te pondrá el viento en contra.



QUÉ SÍ PUEDES CONTROLAR

Aquí generas valor y mejoras el resultado de la operación.

1

Reforma. Planifica, controla costes y mejora la calidad.

2

Venta. Define la estrategia, el precio y la comercialización.

3

Ejecución. Gestiona tiempos, profesionales y riesgos.



Primero calcula. Después oferta. **Nunca al revés.**



COMPRA CORRECTA

Precio adecuado

+

Reforma controlada

+

Buena venta

=

MÁS MARGEN



COMPRA CARA

Precio elevado

+

Reforma más exigente

+

Venta más difícil

=

MENOS MARGEN



REGLA KOKO

Una buena compra no garantiza el éxito, pero una mala compra pone en riesgo toda la operación.

FIJA EL PRECIO MÁXIMO CON UNA ECUACIÓN QUE TENGA TODO DENTRO

No necesitas una regla mágica; necesitas números que cierren.

Parte de un valor de venta conservador y resta todos los costes, el beneficio mínimo que quieres obtener y un margen de seguridad. Lo que quede es el precio máximo que puedes pagar por la vivienda.



SALIDA

PRECIO DE VENTA CONSERVADOR

Utiliza un valor realista, basado en comparables actuales de la zona. No el mejor escenario, sino un precio prudente y alcanzable.



COSTES

TODOS LOS COSTES DE LA OPERACIÓN

Incluye la compra, impuestos, obra, financiación, tenencia, venta y los costes fiscales previsibles. Nada fuera.



MARGEN

BENEFICIO Y COLCHÓN DE SEGURIDAD

Define tu beneficio objetivo mínimo y añade un margen para desviaciones (imprevistos, retrasos, cambios de mercado).



LA FÓRMULA

Precio máximo de compra = salida conservadora – costes totales – beneficio objetivo – margen de seguridad

DESGLOSE ESQUEMÁTICO

Precio de venta conservador (400.000 €)	–	Costes totales (240.000 €)	–	Beneficio objetivo (40.000 €)	–	Margen de seguridad (20.000 €)	=	Precio máximo de compra (100.000 €)
Valor realista basado en el mercado actual.		Compra + impuestos + obra + financiación + tenencia + venta + fiscalidad.		Tu rentabilidad mínima deseada.		Colchón para imprevistos.		Lo máximo que puedes pagar.

Sin fórmula, solo hay intuición.

Mi ecuación

Valor de venta conservador
– Costes totales
– Beneficio objetivo
– Margen de seguridad
= Precio máximo de compra

El precio máximo no se negocia: se calcula.



REGLA KOKO

Si el número máximo que puedes pagar no encaja con el mercado, no fuerces la operación.

NO CONVIERTAS UNA REGLA DEL 70% O DEL 72% EN UNA LEY DE INVERSIÓN

**UNA REGLA PUEDE AYUDARTE A FILTRAR,
PERO NO SUSTITUYE EL ANÁLISIS COMPLETO.**

Una regla porcentual, como el 70% o el 72%, puede ser útil para hacer un primer filtro cuando conoces bien su lógica y la has validado en tu mercado.

Pero no existe un porcentaje oficial que garantice la rentabilidad en todas las ciudades, regímenes fiscales, niveles de reforma, estructuras de financiación o plazos de venta en España.

La regla sirve
para filtrar,
no para decidir sola.



MODELO COMPLETO

- ☒ Precio de compra
- ☒ Impuestos (ITP, AJD...)
- ☒ Obra y materiales
- ☒ Licencias y honorarios
- ☒ Financiación (intereses)
- ☒ Gastos de tenencia
- ☒ Comercialización
- ☒ Precio de venta
- ☒ Plazo estimado
- ☒ Margen objetivo

Tu mercado
manda.



FILTRO

TE AYUDA A DESCARTAR RÁPIDO

Una regla porcentual puede ayudarte a descartar rápido cuando conoces bien su lógica y la has contrastado en tu mercado.



NO ES UNIVERSAL

CADA MERCADO ES DISTINTO

Cambian el ITP, el coste de la reforma, la financiación, la estrategia de venta, el plazo y el margen exigido. Un mismo porcentaje no funciona igual en todas las ciudades ni en todos los escenarios.



MEJOR MÉTODO

CALCULA DESDE LA SALIDA

Calcula desde la salida conservadora hacia atrás y comprueba después qué porcentaje representa tu precio máximo. No al revés.

LA REGLA (EJEMPLO)

70%

Útil como filtro inicial,
si conoces su lógica
y la has validado.

VS

EL MODELO COMPLETO (EJEMPLO)



Precio de venta estimado	300.000 €
Costes de venta (agencia, plusvalía...)	- 18.000 €
Salida neta estimada	282.000 €
Margen objetivo (15%)	- 42.300 €
Gastos de tenencia (12 meses)	- 6.000 €
Financiación (intereses)	- 8.500 €
Reforma total	- 60.000 €
Impuestos de compra (ITP)	- 24.000 €
Precio máximo de compra	141.200 €

Números
reales;
mejores
decisiones.



Si una fórmula rápida contradice la cuenta completa, prevalece la cuenta completa.



REGLA KOKO

El porcentaje es una referencia. El presupuesto real es la operación.

EL PRECIO DE COMPRA ES SOLO UNA DE LAS PARTIDAS

Una operación puede parecer excelente... hasta que sumas todo lo que ocurre entre notaría y la venta.

El precio de compra es importante, pero no es el único coste. Entre la adquisición y la venta hay impuestos, gastos, obras, tiempos y servicios que deben estar en tu análisis desde el inicio. Solo así sabrás el coste real y el margen de la operación.



ENTRADA

TODO LO NECESARIO PARA ADQUIRIR

Además del precio de compra, debes considerar todos los gastos de adquisición:

- ✓ ITP o tributación aplicable.
- ✓ Notaría.
- ✓ Registro de la propiedad.
- ✓ Asesoramiento profesional.
- ✓ Tasación.
- ✓ Financiación (comisiones, intereses).
- ✓ Otros gastos de adquisición.



PROYECTO

LOS COSTES PARA TRANSFORMAR

La reforma y la gestión del inmueble también tienen un coste real:

- ✓ Obra y materiales.
- ✓ Técnicos (arquitecto, aparejador, etc.).
- ✓ Licencias y tasas.
- ✓ Comunidad de propietarios.
- ✓ Suministros (agua, luz, gas).
- ✓ IBI durante la propiedad.
- ✓ Seguro.
- ✓ Intereses y comisiones.
- ✓ Costes de mantener el inmueble mientras se reforma y se vende.



SALIDA

LOS GASTOS PARA VENDER BIEN

La venta también implica costes y obligaciones:

- ✓ Comercialización (agencia, marketing, fotografía, etc.).
- ✓ Certificado energético, cuando proceda.
- ✓ Cancelaciones (hipoteca, cargas, etc.).
- ✓ Plusvalía municipal, si existe.
- ✓ Tributación del beneficio según tu caso (IRPF, sociedades, etc.).
- ✓ Otros gastos asociados a la venta.



COSTE TOTAL, NO 'COMPRA + REFORMA'

Haz una hoja de operación con una línea para cada concepto. Si una partida todavía no la conoces, no la conviertas en cero: márcala como pendiente y reserva margen.

Planifica hoy tu rentabilidad mañana.



REGLA KOKO

Lo que no presupuestas sigue existiendo. Solo aparece más tarde.

UNA OPERACIÓN PUEDE CAMBIAR MUCHO AL AÑADIR EL COSTE REAL

Ejemplo exclusivamente pedagógico.
No representa una rentabilidad esperada
ni una recomendación de compra.

Una operación puede parecer muy atractiva sobre el papel, pero los costes reales reducen de forma importante el resultado final. Analiza cada partida y usa siempre números realistas.

EJEMPLO DE OPERACIÓN

CONCEPTO	IMPORTE
Venta conservadora	310.000 €
Precio de compra	220.000 €
Impuestos + compra	18.000 €
Reforma + técnicos	34.000 €
Financiación + tenencia	8.000 €
Venta y otros costes	9.000 €
Coste total antes de impuestos sobre beneficio	289.000 €
Margen previo a tributación	21.000 €

CÓMO SE REDUCE EL IMPORTE HASTA EL RESULTADO FINAL

De la venta al margen previo a tributación.



*La diferencia bruta
no es el beneficio.*



LO QUE ENSEÑA EL EJEMPLO

Entre 310.000 € de venta y 220.000 € de compra hay 90.000 €. Eso no significa 90.000 € de beneficio. Antes de impuestos sobre el resultado, el ejemplo deja 21.000 €. Una desviación de obra o de precio de venta puede comerse una parte importante.

*Misma operación.
Otros números.
Otra realidad.*



REGLA KOKO

Una tabla sencilla puede evitar una mala compra.

HAZ UNA PRUEBA DE ESTRÉS ANTES DE ENAMORARTE DEL BENEFICIO

El mejor escenario no te dice cuánto riesgo estás asumiendo.

Recalcula la operación con un precio de venta más bajo, una reforma más cara y un plazo más largo. No necesitas saber la desviación exacta; necesitas saber si una desviación razonable hace que el beneficio deje de ser relevante o se convierta en una pérdida.



No busques acertar el futuro: mide tu resistencia.

Más análisis. Mejores decisiones.

Prueba de estrés

- ☒ Precio de venta
- ☒ Coste de obra
- ☒ Plazo de venta
- ☒ Financiación
- ☒ Gastos mensuales
- ☒ Beneficio final

DATOS
ESCENARIOS
RIESGOS
DECISIONES



VENTA

¿Qué ocurre si tienes que vender por debajo de tu estimación central?

Analiza un precio de venta un 5 %, 10 % o 15 % inferior. Comprueba cómo afecta al beneficio y si sigues cubriendo todos los costes.



OBRA

¿Qué pasa si aparecen instalaciones, humedades o partidas no previstas?

Incorpora un sobrecoste del 10 %, 20 % o 30 %. Las sorpresas son habituales en reformas, especialmente en edificios antiguos.



PLAZO

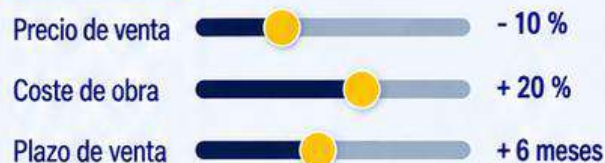
¿Cuánto te cuesta cada mes adicional entre financiación, comunidad, suministros, seguro e inmovilización de capital?

Calcula el impacto de 3, 6 o 12 meses más. Un plazo más largo puede reducir mucho el beneficio, incluso convertirlo en una pérdida.

EJEMPLO DE ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Escenario	Precio de venta	Coste de obra	Plazo total	Beneficio estimado
Optimista	+ 10 %	- 10 %	- 3 meses	60.000 €
Base	—	—	—	18.000 €
Conservador	- 10 %	+ 20 %	+ 6 meses	- 12.000 €
Adverso	- 15 %	+ 30 %	+ 12 meses	- 38.000 €

IMPACTO DE LAS VARIABLES



SEÑAL DE DEBILIDAD

Si una pequeña desviación elimina todo el beneficio, el margen de entrada probablemente era insuficiente.



REGLA KOKO

Si el beneficio solo existe en el mejor escenario, todavía no tienes una operación sólida.

Los números también ponen los pies en la tierra.

LAS OPORTUNIDADES NO SOLO SE BUSCAN EN PORTALES

Más canales,
más posibilidades.

CUANTO MÁS COMPETITIVO ES EL MERCADO, MÁS IMPORTA TU SISTEMA DE CAPTACIÓN.

Portales, agencias, administradores de fincas, contactos profesionales, propietarios particulares, herencias, viviendas que necesitan actualización o inmuebles mal presentados pueden generar oportunidades.

Ningún canal garantiza un descuento. La clave está en analizar rápido qué encaja con tu estrategia y tener la capacidad de actuar.



Conecta.
Pregunta.
Analiza.
Actúa.



PORTALES VISIBILIDAD Y VELOCIDAD

- 1 Configura alertas muy concretas.
- 2 Responde rápido y sé el primero en visitar.
- 3 Son visibles para todo el mercado, así que la rapidez y la buena preparación marcan la diferencia.



AGENCIAS RELACIONES QUE ABREN PUERTAS

- 1 Explica con claridad qué compras (tipo de inmueble, rango de precio y zonas).
- 2 Genera confianza mostrando tu capacidad real de cerrar.
- 3 Mantén el contacto y sé un interlocutor serio y profesional.



RED CONTACTOS QUE GENERAN VALOR

- 1 Técnicos, reformistas, abogados, administradores y contactos locales pueden detectar situaciones antes de que tú las veas.
- 2 Herencias, separaciones, cambios de vida o propietarios que no quieren anunciar son fuentes comunes.
- 3 Cuida tus relaciones y da a conocer claramente tu criterio de búsqueda.

DIFERENTES CANALES, UN MISMO OBJETIVO



Más fuentes.
Mejores decisiones.



NO CONFUNDAS 'FUERA DE MERCADO' CON 'BARATO'

Que una vivienda no esté anunciada públicamente no significa que tenga margen. Analízala exactamente igual.



REGLA KOKO

Un mejor canal no sustituye un mejor análisis.

HAZTE FÁCIL DE RECORDAR PARA LAS INMOBILIARIAS

Un comprador claro consume menos tiempo que uno que solo dice que busca oportunidades.

Una ficha de compra breve y bien definida funciona mejor que llamadas genéricas. Si tus criterios son coherentes, la agencia entiende rápidamente qué puede enviarte y te incluye en sus propuestas.



SÉ CONCRETO

Da información útil y real.

Ejemplo: Zona concreta, 180-260 mil €, 55-90 m², reforma integral posible, preferencia exterior y ascensor.



SÉ CREÍBLE

Alinea tus plazos y tu capacidad real.

No digas que compras en 24 horas si luego necesitas tres semanas para decidir la financiación. La coherencia genera confianza.



RESPONDE

Aunque no encaje, contesta.

Si te envían algo, responde incluso cuando no sea para ti. Explica en una frase por qué. La calidad de tu feedback mejora futuras propuestas.



RELACIÓN, NO FAVOR

La agencia trabaja para cerrar operaciones. Si eres un comprador fiable, puedes convertirte en un contacto útil para ella sin necesidad de promesas ni exclusividades.



- ☒ Información clara
- ☒ Comunicación fluida
- ☒ Confianza mutua
- ☒ Mejores oportunidades

Buenos
compradores.
Buenas
alianzas.



REGLA KOKO

Ser claro, rápido y coherente también es una ventaja competitiva.

Compradores claros.
Mejores propuestas.

PERSONAS
PROYECTOS
HOGARES

MI FICHA DE COMPRA

📍	Zonas de interés	Centro, Chamberí, Tetuán
€	Rango de precio	180.000 € - 260.000 €
🏠	Superficie	55 - 90 m ²
🏢	Ascensor	Sí (imprescindible)
🔧	Reforma aceptada	Reforma integral posible
📅	Tiempo de decisión	1 - 3 meses
💰	Financiación	Hipoteca (80 %) + ahorros
📄	Otros	Preferencia exterior, buena luz natural

Tu proyecto
también cuenta.

Un buen
feedback
hoy,
mejores
oportunidades
mañana.

Respuesta hoy.
Mejores opciones mañana.

NEGOCIA SOBRE HECHOS, NO SOBRE EL BENEFICIO QUE QUIERES

Negocia con datos, no con deseos.

El vendedor no te debe tu margen.

Tu oferta puede apoyarse en hechos: el estado de la vivienda, las obras necesarias, los comparables de la zona, el tiempo en el mercado, la certeza de cierre y tus condiciones. Que tú quieras ganar una cierta cantidad no es un argumento de mercado.

Si el mínimo del vendedor supera tu máximo, la operación simplemente no encaja.



PRECIO

PARTE DE TU MÁXIMO
CALCULADO

Tu oferta debe partir de tu máximo (visto en tus números), no del descuento que te gustaría conseguir sobre el precio anunciado. Analiza el estado, las obras y los comparables para justificar la cifra.



CONDICIONES

REDUCEN INCERTIDUMBRE
Y APORTAN VALOR

Una oferta con financiación clara, calendario razonable y pocas incertidumbres puede ser más atractiva para el vendedor, incluso que un precio ligeramente superior con condiciones dudosas.



SALIDA

DECISIONES EN LA REALIDAD,
NO EN LA ESPERANZA

No eleves tu oferta porque "seguro que luego vendes más caro". Eso transforma el análisis en esperanza y aumenta el riesgo. Mantén la disciplina y respeta tu máximo.



SABER RETIRARSE TAMBIÉN ES NEGOCIAR

Una oportunidad que solo funciona pagando más de tu máximo ha dejado de ser una oportunidad para ti.



REGLA KOKO

La disciplina para decir no protege mejor tu capital que una negociación brillante sin números.

ANTES DE COMPRAR, HAZ LAS COMPROBACIONES DE UNA COMPRA NORMAL Y ALGUNAS MÁS

Verifica hoy
para invertir
con tranquilidad.

El flipping no reduce el riesgo jurídico de la adquisición.

Titularidad, cargas, arrendamientos, ocupación, deudas, situación urbanística, comunidad, IBI, Catastro y documentación del edificio siguen siendo esenciales. Además, tienes que saber si la reforma que da sentido al proyecto es viable.



LEGAL

Quién vende, qué se compra, cargas, ocupantes, contratos y limitaciones.



TÉCNICO

Estado, instalaciones, elementos comunes, posibles patologías y obras necesarias.



REFORMA

Qué puedes modificar, qué exige técnico o permiso y qué depende de la comunidad.



CONTINÚA EN KOKO

Para el proceso completo de adquisición utiliza la Guía KOKO para Comprar una Vivienda. Esta guía se centra en lo que cambia cuando compras para reformar y vender.



Con información
real se construyen
mejores oportunidades.



REGLA KOKO

Si la reforma es la que da sentido al proyecto, su viabilidad también se compra.

EN FLIPPING TAMBIÉN COMPRAS UNA PARTE DEL EDIFICIO

Una cocina nueva no compensa una derrama que no habías previsto.

Revisa actas de comunidad, ITE o IEE cuando proceda, ascensor, fachada, cubierta, bajantes, estructura, accesibilidad y obras aprobadas o discutidas. Una vivienda perfecta dentro de un edificio con problemas puede perder liquidez o absorber capital.



ACTAS

Busca obras previstas, conflictos recurrentes, impagos relevantes y decisiones sobre elementos comunes.



DERRAMAS

Aclara qué está aprobado, cuánto corresponde a la vivienda y cómo se reparte según escritura y acuerdos.



LIMITACIONES

Fachadas, patios, ventanas, climatización exterior o cambios que afecten a elementos comunes pueden necesitar autorización.



HAZ DOS CUENTAS

Una para la vivienda y otra para el edificio. Si hay obras comunes previsibles o una incertidumbre relevante, incorpórala al precio máximo o al margen de seguridad.



REGLA KOKO

El edificio también forma parte de tu operación.



UNA VIVIENDA OCUPADA O ALQUILADA NO ES EL MISMO PRODUCTO

La posesión puede condicionar totalmente el calendario.

Si existe arrendamiento, ocupante o cualquier situación de posesión distinta de una vivienda libre, no valores la operación como si pudieras empezar obras al día siguiente. La LAU puede subrogar al comprador en determinados contratos y existir derechos de adquisición preferente.



ARRENDADA

Revisa contrato, fecha, renta, duración, pagos y derechos del inquilino antes de comprar.



OCUPACIÓN

No presupongas fecha de recuperación sin análisis jurídico específico.



PLAZO

Cada mes sin poder iniciar la transformación tiene coste y puede hacerte perder la ventana de venta prevista.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Arrendador:
Arrendatario:
Renta mensual:
Fecha de inicio:
Duración:
Prórrogas:
Derechos:



Primero la realidad, luego los números.

Misma vivienda, distinto calendario.

CALENDARIO DEL PROYECTO

L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

NO DISPONIBLE

LAU
DERECHOS
INQUILINO
DESAHUCIO
PLAZOS

El tiempo también es dinero.

CÓMO AFECTA LA POSESIÓN AL CALENDARIO



FACTORES QUE PUEDEN RETRASAR

- ✓ Contratos de larga duración.
- ✓ Prórrogas y renovaciones.
- ✓ Derechos de adquisición preferente.
- ✓ Procesos de desahucio.
- ✓ Situaciones de vulnerabilidad.
- ✓ Procedimientos judiciales.
- ✓ Negociaciones con el ocupante o inquilino.
- ✓ Costes de mantenimiento mientras se espera.



NO COMPRES UN PROBLEMA CON UN CALENDARIO INVENTADO

Si la operación depende de recuperar la posesión, ese riesgo debe estar valorado por separado antes de firmar.



REGLA KOKO

La posesión cambia el producto, el calendario y el margen.

Menos suposiciones, más rentabilidad.

PARTICULAR O SOCIEDAD: EN FLIPPING LA PREGUNTA APARECE ANTES

La respuesta depende de frecuencia, organización, fiscalidad y reinversión.

Una operación aislada de una persona física y una actividad organizada de compra, reforma y venta repetida no deben tratarse automáticamente igual. Tampoco una sociedad es mejor solo porque su tipo nominal parezca menor.



PARTICULAR

Puede existir una ganancia patrimonial cuando la operación no constituye actividad económica. El cálculo y tipo final dependen de la situación fiscal.



SOCIEDAD

Si la compraventa es actividad ordinaria, el inmueble destinado a venta puede tratarse contablemente como existencias y el resultado se integra en la actividad de la entidad.



DECISIÓN

Analiza impuestos de compra, resultado de la venta, costes de estructura, financiación y cómo utilizarás después el beneficio.

COMPARA LOS ASPECTOS CLAVE

Aspecto	Persona física (particular)	Sociedad
 Frecuencia	Operaciones puntuales o esporádicas	Actividad continuada y organizada
 Fiscalidad principal	IRPF (ganancia patrimonial)	Impuesto de Sociedades
 Tratamiento contable	No hay existencias (salvo actividad)	Inmuebles como existencias
 Costes de estructura	Menores	Mayores (gestoría, contabilidad, compliance)
 Reinversión	Más simple	Más flexible y planificable
 Enfoque	Simplicidad y control directo	Escala, profesionalización y planificación



CONTINÚA EN KOKO

La comparación general entre particular y sociedad está desarrollada en la Guía KOKO para Invertir en Vivienda. Para operaciones repetidas, valida la estructura antes de comprar.



REGLA KOKO

La estructura fiscal se piensa antes de comprar, no cuando ya has vendido.

Decisiones de hoy,
más oportunidades
mañana.

NO CALCULES EL ITP SOLO SOBRE EL PRECIO QUE HAS NEGOCIADO

El valor de referencia puede cambiar la base fiscal de una vivienda usada.

Cuando una adquisición está sujeta a TPO y existe valor de referencia, este puede actuar como base imponible en los términos legales. Si el valor declarado, precio o contraprestación es superior, puede prevalecer la magnitud superior correspondiente.



ANTES DE OFERTAR

Consulta el valor de referencia y el tipo aplicable en la comunidad autónoma.



PROFESIONAL

Algunas comunidades tienen beneficios para determinadas adquisiciones de profesionales inmobiliarios, pero exigen requisitos y reventa en plazo.



COSTE

Si has calculado el margen con un impuesto inferior al que finalmente procede, el error sale directamente de tu beneficio.



CALCULADORA KOKO

Utiliza la Calculadora de Gastos de Compra KOKO para ordenar el coste de adquisición y comprueba después cualquier beneficio profesional aplicable a tu caso.



REGLA KOKO

Un impuesto mal calculado sale directamente de tu margen.

Conoce el valor de referencia.



Mismos datos, distinta base fiscal. Infórmate antes de ofertar.

IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES (TPO)

Precio negociado	240.000 €
Valor de referencia	290.000 €
Base imponible (la mayor)	290.000 €
Tipo aplicable (ej. 7 %)	7 %
Cuota a ingresar	20.300 €

La base correcta te evita sorpresas.

PRECIO NEGOCIADO VS. BASE FISCAL

Precio negociado

240.000 €



Lo que acuerdas en la compraventa.

Base fiscal (valor de referencia)

290.000 €



Puede ser superior y actuar como base imponible.



EL ITP SE CALCULA SOBRE LA MAYOR DE LAS CANTIDADES QUE CORRESPONDA.

Con información, mejores decisiones.

MADRID: EL 2 % PROFESIONAL EXISTE, PERO NO POR COMPRAR CON UNA SL.

Es un régimen condicionado a una operación de reventa concreta.

La Comunidad de Madrid aplica un 2 % a determinadas adquisiciones de viviendas por empresas inmobiliarias cuando se cumplen conjuntamente los requisitos. Entre ellos, incorporación al activo circulante para vender, actividad principal determinada, constancia de la finalidad en documento público y reventa completa dentro del plazo legal.

DE LA COMPRA A LA REVENTA



Máx. 3 años

Misma vivienda
y sus anexos



Tipo reducido en el supuesto regulado, no tipo general para cualquier sociedad.



La totalidad de la vivienda y sus anexos debe venderse posteriormente dentro de tres años desde la adquisición.



La venta posterior debe cumplir también las condiciones fiscales previstas por la norma. Hay supuestos expresamente excluidos.



VERIFICA ANTES DE FIRMAR

No compres aplicando el 2 % "a ver si luego encajas". La documentación y la actividad deben cumplir el régimen desde el momento exigido.

Fuente: Comunidad de Madrid • TPO • adquisición por empresas inmobiliarias



REGLA KOKO

Un beneficio fiscal condicionado no se presupone: se verifica.

Conoce la norma.
Decide con seguridad.

Fiscalidad
con criterio,
operaciones
más seguras.

Operaciones
reales.
Requisitos
claros.
Resultados
sólidos.

El 2 % es
un medio, no un fin.
La clave está
en la reventa.

ANDALUCÍA: DESDE 2026 TAMBIÉN EXISTE UN 2 % PROFESIONAL CON SUS PROPIAS REGLAS

Oportunidades
también en tu región.

Conoce
tu comunidad.
Cada norma
cuenta.

**Mismo porcentaje no significa
mismo régimen.**

La Junta de Andalucía recoge un 2 % para determinadas adquisiciones por persona física o jurídica que ejerza la actividad empresarial prevista. La norma exige, entre otros requisitos, destino al activo circulante para venta, límite de valor y reventa mediante escritura dentro del plazo establecido.



% 2 %
Tipo reducido para el
supuesto profesional
regulado.

500.000 €
El valor de vivienda y anejos
no puede superar actualmente
ese límite en el régimen
publicado.

2 AÑOS
La reventa mediante escritura
debe formalizarse dentro de los
dos años siguientes, además
del resto de requisitos.



COMPRA
(con 2 %)



REVENTA
(mediante escritura)



Mismo territorio,
más posibilidades.



NO EXTRAPOLAS ENTRE COMUNIDADES

Las ventajas autonómicas cambian. Comprueba siempre la
normativa vigente donde esté el inmueble antes de calcular el precio máximo.



REGLA KOKO

Mismo porcentaje no significa misma norma.

Infórmate bien,
invierte mejor.

UNA REFORMA INTEGRAL Y UNA "REHABILITACIÓN" A EFECTOS DE IVA NO SON LO MISMO

La palabra puede cambiar el tratamiento fiscal de la obra y de la venta.

A efectos de IVA, la rehabilitación exige requisitos cuantitativos y cualitativos específicos. Entre ellos, que más del 50 % del coste del proyecto corresponda a determinadas obras estructurales, fachadas, cubiertas o análogas o conexas y, además, superar el umbral del 25 % previsto por la norma excluyendo el valor del suelo.



REFORMA HABITUAL

Cambiar cocina, baños, suelo, pintura e instalaciones no convierte automáticamente la operación en rehabilitación fiscal.



REHABILITACIÓN IVA

Si se cumplen los requisitos, la calificación puede cambiar el tratamiento del IVA de las obras y, cuando proceda, el de una posterior venta realizada por quien tenga la condición de promotor.



ANTES DE DECIDIR

Cuando la obra sea profunda, pide criterio fiscal y técnico antes de comprar. El impacto puede ser material.

*Reforma.
Mejora, pero no cambia
la calificación fiscal.*



REFORMA HABITUAL

- ✓ Cocina y baños
- ✓ Suelos y pintura
- ✓ Instalaciones
- ✓ Mejoras de distribución
- ✓ Sin intervención estructural relevante

PESO DE ESTAS OBRAS EN EL PROYECTO



Mejoras habituales, gran valor para tu día a día.

*Rehabilitación.
Más que una mejora, una transformación.*



REHABILITACIÓN IVA

- ✓ Obras estructurales
- ✓ Fachadas
- ✓ Cubiertas
- ✓ Obras análogas o conexas
- ✓ Supera los umbrales legales (más del 50 % y, además, > 25 % sin incluir el valor del suelo)

PESO DE ESTAS OBRAS EN EL PROYECTO



Estructura. Fachada. Cubierta. Más valor y más futuro.



NO USES "REHABILITACIÓN" COMO SINÓNIMO DE "REFORMA GRANDE"

En la guía utilizamos "reforma" en sentido común. Cuando hablamos de rehabilitación fiscal lo indicamos expresamente.



REGLA KOKO

Un término fiscal no es un adjetivo comercial.



Fuente:

AEAT · IVA · concepto de rehabilitación de edificaciones

FINANCIA EL CICLO COMPLETO, NO SOLO LA COMPRA

Una buena financiación te da capacidad para crear más valor.

Planifica hoy para llegar hasta el final.

Quedarte sin liquidez a mitad de obra es uno de los peores escenarios.

Define de dónde sale el dinero para compra, impuestos, obra, sobrecostos y meses de tenencia. La financiación puede aumentar la rentabilidad sobre tu capital si todo sale bien, pero también añade intereses, condiciones y presión de calendario.



COMPRA

Capital propio, préstamo hipotecario u otra financiación con condiciones claras.



OBRA

Reserva específica para ejecutar el alcance previsto y una contingencia separada.



SALIDA

Mantén capacidad para soportar meses adicionales si la venta tarda más de lo esperado.



De la planificación al resultado.



CALCULADORA KOKO

Utiliza la Calculadora de Hipoteca KOKO para entender cuota e intereses cuando haya financiación bancaria. Para el flip, añade además el coste de mantenerla hasta la venta.

Números claros para decisiones mejores.



REGLA KOKO

No se financia una vivienda: se financia una operación completa.

Visión completa. Menos sorpresas.

EL TIEMPO TIENE PRECIO AUNQUE NO RECIBAS UNA FACTURA MENSUAL CON ESE NOMBRE

Un mes más puede costar dinero directo y también retrasar la siguiente operación.

El tiempo en una operación inmobiliaria no solo afecta al resultado final, también consume recursos, inmoviliza capital y te expone al mercado. Controlarlo es tan importante como negociar el precio o el coste de la reforma.



COSTE DIRECTO

Intereses, comunidad, suministros, seguro, IBI prorrateado, alarmas, almacenamiento temporal y otros costes que sigan corriendo mientras la operación está abierta.



CAPITAL INMOVILIZADO

El dinero sigue dentro del proyecto y no puede utilizarse en otra oportunidad.



MERCADO

Cuanto más largo el ciclo, mayor exposición a cambios de precio, financiación y demanda.

OPERACIÓN EN 4 MESES



- ✓ Menos costes
- ✓ Capital disponible antes
- ✓ Menor exposición al mercado
- ✓ Más flexibilidad para la siguiente inversión

MISMO BENEFICIO →

OPERACIÓN EN 14 MESES



- ✓ Más costes
- ✓ Capital inmovilizado durante más tiempo
- ✓ Mayor exposición al mercado
- ✓ Puede retrasar tu próxima oportunidad

MISMO BENEFICIO

Mismo beneficio en euros.
Resultados muy diferentes en la vida real.

El tiempo abre nuevas oportunidades.

El tiempo puede ser tu aliado...
o tu mayor coste.



MIDE DURACIÓN, NO SOLO BENEFICIO

Dos operaciones con el mismo beneficio pueden ser muy diferentes si una inmoviliza capital cuatro meses y otra catorce.



REGLA KOKO

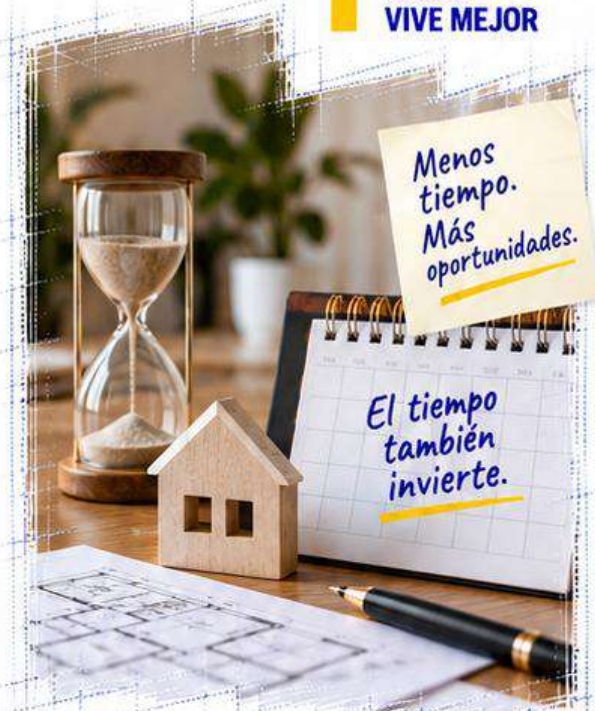
Un margen sin tiempo es una foto incompleta.

Tu tiempo también suma.

EL TIEMPO TIENE PRECIO AUNQUE NO RECIBAS UNA FACTURA MENSUAL CON ESE NOMBRE

Un mes más puede costar dinero directo y también retrasar la siguiente operación.

En flipping, el tiempo es parte del coste y debe medirse con la misma seriedad que los impuestos, la obra o la financiación. Cada mes que la operación está abierta genera gastos, inmoviliza capital y aumenta la exposición al mercado. Gestionar bien los plazos no es solo cuestión de organización, es una palanca directa de rentabilidad.



COSTE DIRECTO

Hay gastos que siguen corriendo mientras la operación está abierta, aunque la vivienda no genere ingresos.

- ✓ Intereses del préstamo
- ✓ Comunidad de propietarios
- ✓ Suministros (luz, agua, etc.)
- ✓ Seguro de la vivienda
- ✓ IBI prorrateado
- ✓ Alarmas y seguridad
- ✓ Almacenamiento temporal
- ✓ Otros costes de mantenimiento



CAPITAL INMOVILIZADO

El dinero sigue dentro del proyecto y no puede utilizarse en otra oportunidad. Una operación lenta también tiene un coste de oportunidad.

- ✓ Menos capital para nuevas operaciones
- ✓ Pierdes oportunidades en otras zonas o activos
- ✓ Menor diversificación
- ✓ Resultado global más bajo en el año



MERCADO

Cuanto más largo es el ciclo, mayor exposición a cambios de precio, financiación y demanda.

- ✓ Posibles caídas de precio en la zona
- ✓ Cambios en las condiciones de financiación
- ✓ Menor demanda o más competencia
- ✓ Cambios normativos o urbanísticos
- ✓ Mayor incertidumbre en la salida

El mercado no espera.

EL MISMO BENEFICIO, UN RESULTADO MUY DIFERENTE

Dos operaciones con el mismo beneficio pueden ser muy diferentes si una inmoviliza capital cuatro meses y otra catorce.

Operación rápida (4 meses)



- 📅 Duración: 4 meses
- 💰 Costes: 12.000 €
- 📊 Beneficio neto: 50.000 €
- % Rentabilidad anualizada: aprox. 45%



**CAPITAL LIBRE ANTES
PARA LA SIGUIENTE OPERACIÓN**

Operación lenta (14 meses)



- 📅 Duración: 14 meses
- 💰 Costes: 32.000 €
- 📊 Beneficio neto: 50.000 €
- % Rentabilidad anualizada: aprox. 13%



**MISMO BENEFICIO,
MUCHA MENOR RENTABILIDAD**



MIDE DURACIÓN, NO SOLO BENEFICIO

El beneficio es importante, pero la duración de la operación cambia por completo el resultado. Analiza siempre la rentabilidad en términos anuales y compara diferentes escenarios de plazo.

La velocidad también construye patrimonio.

- ✓ Planifica plazos
- ✓ Controla desvíos
- ✓ Revisa escenarios
- ✓ Decide con datos



REGLA KOKO

Si el negocio solo funciona si todo sale rápido, todavía no está suficientemente protegido.

*Disciplina hoy.
Más libertad mañana.*

REFORMA PARA AUMENTAR EL VALOR PERCIBIDO Y REDUCIR OBJECIONES

No todo lo caro suma valor y no todo lo barato ahorra dinero.

Como inversor, prioriza las intervenciones que el comprador puede ver o entender: una distribución funcional, instalaciones seguras, una cocina y baños coherentes, buena iluminación, espacio de almacenamiento, aislamiento cuando sea razonable y una ejecución limpia. Una reforma bien planteada aumenta el valor percibido, facilita la venta y reduce las objeciones en las visitas.



ANTES

DESPUÉS

Menos dudas.
Más visitas.
Más valor.

La reforma bien hecha se nota.



FUNCIONALIDAD

Mejora la distribución y aprovecha el espacio. Una vivienda funcional resulta más cómoda, atractiva y fácil de vender.

- ✓ Espacios bien aprovechados
- ✓ Distribución más lógica y abierta
- ✓ Luz natural y ventilación
- ✓ Espacio de almacenamiento
- ✓ Estancias versátiles y polivalentes



COHERENCIA

Cocina y baños actualizados, con un estilo neutro y de calidad media que conecte con más compradores. La coherencia visual transmite cuidado y genera confianza.

- ✓ Cocina y baños modernos y neutros
- ✓ Materiales resistentes y atemporales
- ✓ Estilo coherente en toda la vivienda
- ✓ Buena iluminación interior
- ✓ Acabados de calidad y aspecto limpio



MANTENIMIENTO

Revisa y actualiza las instalaciones clave. Una vivienda segura y sin problemas futuros reduce objeciones y da tranquilidad al comprador.

- ✓ Instalación eléctrica revisada
- ✓ Fontanería en buen estado
- ✓ Calefacción y climatización eficientes
- ✓ Aislamiento térmico y acústico (cuando sea razonable)
- ✓ Ejecución profesional y sin desperfectos

CÓMO LA REFORMA ELIMINA OBJECIONES Y FACILITA LA VENTA

BAÑOS ACTUALIZADOS



- ✗ "El baño está viejo, habrá que cambiarlo".
- ✓ "Baño moderno y listo, sin obras."

Elimina una de las principales objeciones y genera confianza desde la primera visita.

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL



- ✗ "Los espacios son pequeños y mal distribuidos".
- ✓ "Espacios abiertos, luminosos y bien aprovechados."

La vivienda se percibe más grande, cómoda y adaptable a diferentes perfiles de comprador.

INSTALACIONES SEGURAS



- ✗ "No sé cómo estarán las instalaciones".
- ✓ "Instalaciones revisadas y certificadas."

Reduce el miedo a costes futuros y transmite seguridad y profesionalidad.

MEJOR AISLAMIENTO



- ✗ "Será una casa fría y ruidosa".
- ✓ "Más confort y menor consumo."

Aporta bienestar y eficiencia, argumentos muy valorados por los compradores.

CONTINÚA EN KOKO

KOKO
GUÍA KOKO
PARA REFORMAR
UNA VIVIENDA



La Guía KOKO para Reformar una Vivienda te ayuda con el proyecto, presupuestos, licencias, contratos, pagos y control de obra.

Una buena reforma empieza con un buen plan.



REGLA KOKO

La mejor reforma es la que aumenta el valor útil de la vivienda y reduce las dudas del comprador, no la que solo incrementa el coste.

*Reforma con sentido.
Vende con confianza.*

ORDENA LA REFORMA EN TRES CAPAS

Primero lo que evita problemas; después lo que mejora uso; al final lo que vende visualmente.

Separar las decisiones en capas te ayuda a priorizar, evitar sobrecostos y tomar mejores decisiones. Muchos propietarios se centran en acabados estéticos mientras siguen sin resolver problemas ocultos. El resultado: una vivienda bonita por fuera, pero con riesgos, menos valor real y más objeciones en la venta.



3 · PRESENTACIÓN

Lo que se ve

- ✓ Pintura, tiradores, luces, mobiliario de apoyo, textiles o detalles decorativos.
- ✓ Mejora la fotografía y la primera impresión.
- ✓ Ayuda a generar más interés y acelera la venta.



2 · VALOR

Lo que se vive

- ✓ Distribución, cocina, baños, almacenamiento, iluminación, climatización.
- ✓ Mejora la funcionalidad y el confort.
- ✓ Amplía el número de compradores potenciales y aumenta el valor de mercado.



1 · NECESARIO

Lo que sostiene

- ✓ Instalaciones (luz, agua, gas), humedades, seguridad, saneamiento, impermeabilización.
- ✓ Carpinterías deterioradas y defectos que afectan al uso de la vivienda.
- ✓ Evita problemas, sobrecostos y sorpresas durante la venta.

Una reforma bien ordenada evita sustos y multiplica oportunidades.



NO INVIERTAS EL ORDEN

Una vivienda preciosa con una instalación deficiente sigue siendo una vivienda con una instalación deficiente.



REGLA KOKO

Prioriza con cabeza: soluciona lo necesario, mejora lo que aporta valor y termina con lo que hace brillar la vivienda.

PLANIFICA
COMPRA
REFORMA
VENDE
VIVE MEJOR

Una buena reforma también se construye en el orden correcto.

Cimientos sólidos. Más valor. Mejores resultados.

Detalles que enamoran.

3

Espacios que suman valor.

2

Beses que dan tranquilidad.

1



Lo que no se ve también importa.



Primero lo importante. Después, lo demás.

El orden también vende.

EL PRESUPUESTO DE REFORMA TIENE QUE PODER AUDITARSE

“Reforma integral: 35.000 €” no sirve para controlar un flip.

El inversor debe exigir un presupuesto detallado, con partidas, mediciones, materiales, exclusiones, impuestos, plazo y la forma de aprobar cambios. Solo así podrá comparar ofertas, controlar el gasto y evitar sorpresas durante la obra.



ALCANCE

Qué incluye exactamente.

Debe detallar todas las partidas con mediciones (m², ml, uds.), describir qué se hace y qué materiales se usan. Cuanto más concreto, menos sorpresas y menos desviaciones.



CALIDADES

Con qué materiales se hace.

El presupuesto debe indicar la marca, la gama y las especificaciones de cada material (suelos, sanitarios, ventanas, puertas, etc.). La calidad define el resultado, la durabilidad y el precio.



EXCLUSIONES

Qué no está incluido.

Es clave identificar qué partidas no están contempladas (mobiliario, cocina, electrodomésticos, licencias, etc.) para evitar asumir que están incluidas. Todo lo que no aparece por escrito, no está incluido.

EJEMPLO DE PRESUPUESTO DETALLADO (VIVIENDA DE 80 m²)

N.º	CONCEPTO	MEDICIÓN	PRECIO UNIT.	IMPORTE
1	Demoliciones y trabajos previos	1 ud	2.500 €	2.500 €
2	Albañilería y tabiquería	80 m ²	60 €	4.800 €
3	Instalación eléctrica	80 m ²	50 €	4.000 €
4	Instalación de fontanería	80 m ²	45 €	3.600 €
5	Climatización (A/A y calefacción)	1 ud	2.800 €	2.800 €
6	Carpintería interior (puertas)	5 uds	350 €	1.750 €
7	Carpintería exterior (ventanas)	6 uds	600 €	3.600 €
8	Cocina (muebles y encimera)	1 ud	4.500 €	4.500 €
9	Baños (2 uds.)	2 uds	3.000 €	6.000 €
10	Pintura	80 m ²	12 €	960 €
11	Gestión de residuos	1 ud	800 €	800 €
12	Limpieza final de obra	1 ud	500 €	500 €
TOTAL (sin impuestos)				35.410 €

TAMBIÉN DEBE INCLUIR

- ✓ Impuestos (IVA o IRPF)
- ✓ Plazo de ejecución
- ✓ Forma de pago (hitos)
- ✓ Procedimiento para aprobar cambios (presupuesto adicional por escrito)
- ✓ Garantías y servicio postventa

Un buen presupuesto es la base de una obra sin sorpresas.

COMPARA VARIAS OFERTAS

El más barato puede ser el más caro si deja partidas fuera.

OFERTA A

35.000 €

- ✓ Incluye la mayoría de partidas
- ✗ No incluye cocina
- ✗ No incluye climatización
- ✗ No incluye limpieza final
- ✗ No incluye IVA

OFERTA B

39.500 €

- ✓ Incluye cocina
- ✓ Incluye climatización
- ✓ Incluye limpieza final
- ✗ No incluye IVA
- ✗ No incluye licencias

OFERTA C

42.000 €

- ✓ Incluye todas las partidas
- ✓ Incluye IVA
- ✓ Incluye licencias
- ✓ Mejores calidades
- ✓ Garantía ampliada

Compara con criterio, no solo el precio.



REGLA KOKO

Un presupuesto barato que deja cinco partidas fuera puede ser el más caro al terminar. Exige detalle, compara y valida todo por escrito.

Disciplina hoy. Más libertad mañana.

NO CONVIERTAS LA CONTINGENCIA EN PRESUPUESTO DISPONIBLE PARA MEJORAS

Su función es absorber incertidumbre, no subir acabados.

La reserva para imprevistos depende de la edad de la vivienda, del diagnóstico previo, de la profundidad de las obras y de la cantidad de elementos ocultos. No existe un porcentaje universal que sustituya el criterio y la experiencia.

Prever
te da control.
Improvisar
te resta margen.



ANTES

Investiga y abre antes de comprar.

Analiza qué es razonable esperar según la antigüedad, el estado y el tipo de inmueble. Si puedes, realiza catas, revisiones técnicas o solicita informes especializados antes de cerrar el precio y el proyecto.

- ✓ Revisa elementos críticos (cubierta, instalaciones, estructura)
- ✓ Solicita opinión de profesionales
- ✓ Ajusta la reserva a los riesgos reales
- ✓ Incluye escenarios alternativos en tu análisis de viabilidad



DURANTE

Documenta cada extra.

Cada gasto adicional debe estar justificado: cuál es la causa, cuánto cuesta, qué impacto tiene en los plazos y quién lo aprueba. Sin trazabilidad, es muy fácil perder el control.

- ✓ Explica la causa (con fotos o informe)
- ✓ Indica el coste exacto
- ✓ Evalúa el impacto en el calendario
- ✓ Solicita aprobación por escrito
- ✓ Actualiza el presupuesto y la reserva

UN EXTRA SIN DOCUMENTO ES UN EXTRA SIN CONTROL.



DESPUÉS

No uses el beneficio esperado para mejoras estéticas.

Si tras la obra queda reserva o ves que el beneficio previsto es mayor, no lo destines a cambios estéticos que no aumenten el valor de salida. Mantén la disciplina: invierte solo en lo que el mercado valora.

- ✓ Prioriza lo que mejora el valor
- ✓ Evita caprichos de última hora
- ✓ Mantén la coherencia con tu estrategia de salida
- ✓ Recuerda: el beneficio se confirma en la venta, no antes

Disciplina hoy. Más resultado mañana.



REGISTRO DE EXTRAS (EJEMPLO)

N.º	FECHA	CONCEPTO	CAUSA / JUSTIFICACIÓN	COSTE (€)	IMPACTO EN PLAZO	APROBADO POR
1	12/04/2026	Sustitución de bajantes	Tuberías en mal estado tras apertura de tabiques	2.800	+ 5 días	Dirección facultativa
2	28/04/2026	Refuerzo de forjado	Daños estructurales no visibles en la inspección inicial	4.500	+ 10 días	Propiedad
3	10/05/2026	Actualización cuadro eléctrico	Instalación obsoleta	1.200	+ 2 días	Propiedad
4	22/05/2026	Impermeabilización terraza	Filtraciones detectadas	1.900	+ 4 días	Dirección facultativa



REGLA KOKO

La contingencia es un seguro, no un presupuesto paralelo. Úsala solo para imprevistos reales, no para mejoras que no aumenten el valor de salida.

REVISA LO QUE DESAPARECERÁ DETRÁS DE PAREDES Y TECHOS

Después será caro demostrar cómo se ejecutó.

Antes de que se cierren tabiques, falsos techos y solados, fotografía el recorrido de las instalaciones, la impermeabilización, el aislamiento, los refuerzos y todos los elementos que quedarán ocultos. Solicita, cuando proceda, pruebas de funcionamiento o certificados. Esta información será clave para futuras reparaciones, reformas y para el mantenimiento de la vivienda.

Instalaciones hoy, tranquilidad mañana.

PLANIFICA
COMPRA
REFORMA
VENDE
VIVE MEJOR

Lo que no se ve, también tiene valor.

Tuberías

Cables

Aislamiento

Impermeabilización



INSTALACIONES

Fotografía el recorrido de cuadros, líneas, tuberías, desagües, llaves, conductos y conexiones relevantes (agua, electricidad, climatización, ventilación, telecomunicaciones, etc.). Incluye su trazado, profundidad y puntos de registro.

- ✓ Cuadros eléctricos y líneas
- ✓ Tuberías de agua y calefacción
- ✓ Desagües y bajantes
- ✓ Llaves de corte y colectores
- ✓ Conductos de climatización y ventilación
- ✓ Conexiones relevantes



AGUA

Verifica la impermeabilización, las pendientes, las pruebas y los sellados en zonas húmedas (baños, cocinas, terrazas, balcones, cubiertas). Asegúrate de que se realizan las pruebas de estanqueidad cuando proceda y que quedan registradas.

- ✓ Impermeabilización correcta
- ✓ Pendientes adecuadas
- ✓ Pruebas de estanqueidad
- ✓ Sellados en puntos críticos
- ✓ Encuentros y desagües bien resueltos
- ✓ Fotos antes de cerrar



DOCUMENTACIÓN

Solicita y conserva planos finales, fotografías, certificados y referencias que permitan localizar lo ejecutado después. Pide también los resultados de pruebas y la documentación de materiales cuando sea relevante (garantías, fichas técnicas, etc.).

- ✓ Planos finales "as built"
- ✓ Reportaje fotográfico por estancias
- ✓ Certificados y resultados de pruebas
- ✓ Fichas técnicas y garantías
- ✓ Referencias de marcas y modelos
- ✓ Listado de ubicaciones clave

EVIDENCIAS QUE DEBES CONSERVAR



Fotografías



Pruebas



Planos finales



Certificados



NO PAGUES SOLO POR LO QUE SE VE

Una reforma bien hecha también se demuestra en lo que queda oculto. Pedir evidencias ahora te ahorrará dinero, problemas y muchos dolores de cabeza en el futuro.

Hoy fotografías.
Mañana soluciones.



REGLA KOKO

Lo que no se documenta, no existe.
Haz fotos, pide pruebas y guarda la información.

Disciplina hoy.
Más libertad mañana.

CONTROLA LA OBRA CON HITOS QUE SE PUEDAN COMPROBAR

El calendario debe acompañar al dinero.

Organiza los pagos y las revisiones en torno a fases reales de la obra: demoliciones, instalaciones, cierres, revestimientos, carpinterías, cocina, acabados y recepción. El trabajo pagado no debe adelantarse demasiado al trabajo ejecutado.



FASES DE LA OBRA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	% PAGO
Demoliciones									10%
Instalaciones									15%
Cierres (tabiques, techos)									10%
Revestimientos									15%
Carpinterías									15%
Cocina									15%
Acabados									15%
Recepción									5%



SEMANAL

Revisa, decide y mantiene el control.

- ✓ Coste comprometido y pagado
- ✓ Extras y posibles desviaciones
- ✓ Decisiones pendientes
- ✓ Retrasos y causas
- ✓ Próximo hito y tareas críticas



CALENDARIO

Anticipa lo que puede frenar la obra.

- ✓ Materiales con plazos largos de fabricación o entrega
- ✓ Decisiones que condicionan oficios posteriores
- ✓ Coordina pedidos con el calendario
- ✓ Evita paradas por falta de material o cambios de última hora



VENTA

Cada semana cuenta también en el resultado final.

- ✓ Todo retraso tiene un coste de mantenimiento
- ✓ Impacta en la fecha probable de comercialización
- ✓ Afecta a la rentabilidad final
- ✓ Mantén una previsión realista de salida al mercado



Revisiones semanales, más control, menos sorpresas.



Planifica materiales y decisiones. Evita paradas.



Cumple el calendario. Acerca la venta.



RAPIDEZ SIN ORDEN NO ES VELOCIDAD

Pagar por adelantado o cambiar fases sin planificación aumenta el riesgo de errores, sobrecostos y retrasos.

Orden hoy, resultado mañana.



REGLA KOKO

Vincula cada pago a un hito comprobado en obra. La mejor obra no es la más rápida, sino la más bien planificada.

LA VENTA EMPIEZA ANTES DE QUE TERMINE LA REFORMA

Anticípate hoy. Vende antes y mejor.

No necesitas esperar a la última bombilla para preparar la salida.

Mientras se ejecutan las obras, puedes organizar la documentación, obtener el certificado energético cuando corresponda, definir la estrategia de precio, planificar la fotografía, preparar el plano, redactar la descripción y elegir los canales de comercialización. Así reduces los días muertos entre la recepción de la obra y la salida al mercado.



DOCUMENTACIÓN

Todo en orden, menos imprevistos.

Reúne y prepara con antelación toda la documentación necesaria para la venta. Tenerla lista transmite profesionalidad, agiliza la operación y genera confianza en el comprador.

- ✓ Escritura y nota simple
- ✓ Recibos de suministros
- ✓ Certificado de la comunidad
- ✓ Últimos recibos de IBI
- ✓ Certificado energético (cuando corresponda)
- ✓ Planos y documentación de la reforma
- ✓ Otros documentos de venta



PRECIO

Revisa, ajusta y decide.

El mercado puede haber cambiado desde la compra. Actualiza los comparables, analiza la oferta actual en la zona y define una estrategia de precio realista y competitiva para tu momento de salida.

- ✓ Nuevos comparables en la misma zona
- ✓ Evolución de precios desde la compra
- ✓ Análisis de la oferta actual
- ✓ Posicionamiento (precio vs. valor)
- ✓ Definición de la estrategia de salida



PRESENTACIÓN

Muestra su mejor versión.

La primera impresión cuenta. Deja la vivienda impecable, valora el home staging cuando sea útil y realiza una sesión profesional de fotografías y plano para destacar en los portales.

- ✓ Limpieza final de obra
- ✓ Home staging (si aporta valor)
- ✓ Fotografía profesional
- ✓ Plano de la vivienda
- ✓ Descripción atractiva y honesta
- ✓ Selección de canales de comercialización



CONTINÚA EN KOKO
Todo lo que necesitas para una comercialización exitosa en la Guía KOKO para Vender una Vivienda.

Guía KOKO para Vender una Vivienda
Estrategia, precio, marketing, visitas, negociación y cierre.

Misma experiencia. Más resultados.



REGLA KOKO

El tiempo también es rentabilidad. Cuanto antes prepares la venta, menos días vacía y más beneficio.

Planifica la salida. Gana tiempo, gana valor.

NO VENDAS SOLO "REFORMADO". EXPLICA QUÉ SE HA HECHO

La confianza también se construye con información.

Una buena memoria de reforma te ayuda a diferenciar una renovación real de un simple lavado de cara. Debe indicar, de forma verificable, qué instalaciones, ventanas, climatización, distribución, cocina, baños y otros elementos se han sustituido o mejorado.



FOTOS

Las fotos del antes y después pueden demostrar la transformación, pero deben ser reales y honestas.

- ✓ Misma estancia y ángulo similar
- ✓ Sin ocultar defectos relevantes
- ✓ Sin alterar la percepción del espacio
- ✓ Muestran el estado previo y el resultado final
- ✓ Ayudan a generar confianza



MEMORIA

La memoria de reforma debe ser una lista clara de las obras relevantes y de los materiales utilizados.

- ✓ Describe qué se ha hecho y con qué materiales
- ✓ Incluye fechas aproximadas
- ✓ Aporta facturas o justificantes (si es posible)
- ✓ No promete prestaciones no verificadas
- ✓ Diferencia lo estructural de lo estético



ENERGÍA

La publicidad y la venta deben cumplir con las obligaciones vigentes en materia de certificación energética.

- ✓ Describe del certificado energético si es obligatorio
- ✓ La información debe ser veraz y coincidir con el estado actual
- ✓ Indica la calificación energética de forma visible
- ✓ Si la reforma ha mejorado la eficiencia, refléjalo con documentación
- ✓ Evita afirmaciones confusas o no contrastadas

MEMORIA DE REFORMA

Ejemplo de apartados que puede incluir:



- | | |
|--|---|
| ☒ Demoliciones y distribución | ☒ Cocina (mobiliario y electrodomésticos) |
| ☒ Instalación eléctrica | ☒ Baños (sanitarios y grifería) |
| ☒ Instalación de fontanería | ☒ Aislamiento térmico y acústico |
| ☒ Climatización (calefacción / aire) | ☒ Pintura y acabados |
| ☒ Ventanas y carpintería exterior | ☒ Iluminación |
| ☒ Carpintería interior y puertas | ☒ Terraza, balcón o espacios exteriores |
| ☒ Suelos y revestimientos | ☒ Otras mejoras relevantes |

Transparencia hoy,
más valor mañana.

PLANIFICA
COMPRA
REFORMA
VENDE
VIVE MEJOR

Una buena reforma se explica, se demuestra y se valora.

ANTES

DESPUÉS

Misma vivienda.
Otro futuro.

Evidencias que suman valor:

- ✓ Facturas y presupuestos
- ✓ Fotos de la obra
- ✓ Planos (si los hay)
- ✓ Garantías de materiales y equipos
- ✓ Certificado energético
- ✓ Licencias o comunicaciones (si fueron necesarias)

Más información.
Más confianza.



REGLA KOKO

Una reforma bien explicada genera confianza, reduce objeciones y puede acelerar la venta y mejorar el precio.

Disciplina hoy.
Más libertad mañana.

EL MERCADO NO SABE CUÁNTO TE HAS GASTADO

Tu coste no fija el precio final.

Si la operación se ha desviado, subir el precio para recuperar margen puede alargar la venta y aumentar aún más los costes. El inversor debe reevaluar la vivienda con comparables actuales y decidir conscientemente si prioriza el precio o la velocidad.



PRECIO DE SALIDA vs. TIEMPO EN EL MERCADO

Cuanto más alto es el precio respecto al valor de mercado, más tiempo puede tardar en venderse.



Un precio alto no vende antes. Normalmente vende más tarde.



Cada mes extra tiene un coste: IBI, comunidad, suministros, seguros, mantenimiento y pérdida de oportunidades.



SALIDA RÁPIDA

Precio competitivo dentro del rango de mercado y un producto fácil de comparar.

- ✓ Alineado con comparables reales
- ✓ Vivienda en buen estado de presentación
- ✓ Atractiva para un mayor número de compradores
- ✓ Reduce costes de espera y la incertidumbre



PRECIO ALTO

Puede requerir más tiempo y un comprador que valore atributos realmente diferenciados.

- ✓ Solo funciona si tiene algo único
- ✓ Menor número de compradores
- ✓ Más tiempo en el mercado
- ✓ Mayor coste de oportunidad
- ✓ Exige una estrategia de comercialización sólida



ERROR

Sumar "lo que me ha costado + lo que quiero ganar" sin comprobar si el mercado lo soporta.

- ✓ El mercado no reembolsa tus costes
- ✓ Cada operación es única
- ✓ Puedes haber pagado por encima de mercado o asumir sobrecostes
- ✓ Insistir en un precio irreal alarga la venta y aumenta los gastos
- ✓ Decide con datos, no con emociones



REGLA KOKO

El precio lo marca el mercado, no tu inversión. Usa comparables, sé realista y decide si priorizas precio o velocidad.

Los números te dan claridad. La disciplina te da resultados.

CALCULA EL RESULTADO DESPUÉS DE VENDER, NO CUANDO ACEPTAN TU OFERTA

Tu hoja de cálculo inicial es solo una estimación.

El resultado real solo se conoce cuando se han cerrado todos los costes, se han pagado los impuestos y se ha completado la venta. Hasta entonces pueden surgir variaciones que afecten al margen.



EJEMPLO DE CUENTA DE RESULTADOS (OPERACIÓN REAL)

Del precio de venta hay que restar todos los costes hasta llegar al margen neto.



El resultado no se intuye, se calcula. Todos los costes cuentan.

Revisa y actualiza tu hoja de cálculo con datos reales en cada fase de la operación.



ECONÓMICO

Qué has pagado y qué has cobrado.

Recoge todos los costes reales de la operación y compáralos con el precio de venta final.

- ✓ Compra y gastos asociados
- ✓ Reforma y posibles extras
- ✓ Financiación (intereses y comisiones)
- ✓ Comercialización (agencia, marketing, etc.)
- ✓ Otros costes (notaría, registro, etc.)

Guarda todas las facturas. Te dan control y seguridad.



FISCAL

Cuánto pagas a Hacienda.

El resultado económico no es el mismo que el fiscal. La venta genera impuestos que reducen el beneficio.

- ✓ Impuesto sobre la ganancia patrimonial (IRPF)
- ✓ Plusvalía municipal (si aplica)
- ✓ Otros impuestos o tasas
- ✓ Revisa posibles deducciones
- ✓ Consulta con un asesor fiscal

Separa siempre el resultado económico del fiscal.



NETO

Lo que realmente queda.

El margen neto es el dinero que queda después de todos los costes e impuestos. Es el dato clave para evaluar si la operación ha sido un éxito.

- ✓ No confundas beneficio con rentabilidad
- ✓ Calcula la rentabilidad sobre el capital real invertido
- ✓ Analiza el resultado final en términos anuales
- ✓ Compáralo con otras alternativas de inversión
- ✓ Toma nota de lo aprendido para la siguiente operación

Un buen resultado también se mide en experiencia. Siguiendo proyecto, más valor.



REGLA KOKO

No des por ganada una operación hasta ver el dinero en tu cuenta. El resultado real se calcula al final, con todos los costes e impuestos cerrados.

Resultados reales. Decisiones mejores.

PERSONA FÍSICA, ACTIVIDAD O SOCIEDAD: NO TRIBUTAN IGUAL

La forma importa, y puede cambiar mucho el resultado.

Una misma operación inmobiliaria puede tener un tratamiento fiscal muy diferente según cómo se estructure y si existe una actividad económica real. Antes de comprar, valora con un asesor cuál es la fórmula más adecuada para tu caso, teniendo en cuenta tus objetivos, el tipo de inmueble y el horizonte temporal.



¿CÓMO VAS A REALIZAR LA OPERACIÓN?

Elige la estructura que mejor se adapte a tu caso y revisa sus implicaciones fiscales.



GANANCIA PATRIMONIAL (PERSONA FÍSICA)

Compras y vendes como particular, sin actividad económica.

Tributa por la ganancia en el IRPF (ahorro).

En la compra, normalmente no hay IVA, se paga ITP (según la comunidad).

Opción habitual para una única vivienda o para patrimonios personales.

*Más simple,
pero no siempre
la opción más eficiente.*



ACTIVIDAD (AUTÓNOMO O EMPRESA INDIVIDUAL)

Desarrollas una actividad económica habitual de compra, reforma y venta de inmuebles.

Los beneficios tributan en el IRPF (rendimientos de actividad económica).

En la compra y en la venta puede haber IVA (con derecho a deducción si procede).

Requiere estar dado de alta, llevar contabilidad y cumplir obligaciones fiscales y laborales.

*Puede ser interesante si hay
frecuencia y medios reales.*



SOCIEDAD

(SOCIEDAD LIMITADA, S.A., ETC.)

Creas una sociedad para realizar la operación o un conjunto de operaciones.

Los beneficios tributan en el Impuesto sobre Sociedades.

En la compra y en la venta suele haber IVA (con derecho a deducción si procede).

Aporta separación patrimonial, puede facilitar la financiación y es útil para proyectos grandes o recurrentes.

*Más estructura,
más opciones, más planificación.*



**REVISLA LA ESTRUCTURA
ANTES DE COMPRAR,
NO DESPUÉS DE VENDER.**

El tratamiento fiscal depende de muchos factores: tu situación personal, la frecuencia de las operaciones, el tipo de inmueble, su uso y tus objetivos. Una decisión tomada solo por motivos fiscales y sin sustancia real puede ser cuestionada por Hacienda.

*Primero
la estrategia.
Después,
la compra.*



REGLA KOKO

La estructura no se improvisa. Analiza tu caso con un asesor antes de comprar. Lo que ahorras en impuestos bien planificado, suma a tu rentabilidad.

*Mejor decisión hoy.
Más libertad mañana.*

LA PLUSVALÍA MUNICIPAL ES OTRO CÁLCULO

No la confundas con el IRPF o con el Impuesto de Sociedades.

La plusvalía municipal, oficialmente IIVTNU (Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana), es un impuesto local que grava el aumento de valor del suelo desde que compraste hasta que vendes. Es independiente del IRPF o del Impuesto de Sociedades, que gravan la ganancia de la operación.



Diferentes impuestos.
Diferentes cálculos.
Más claridad.

Tu municipio también forma parte de la operación.



AYUNTAMIENTO

La plusvalía municipal la cobra el ayuntamiento donde está el inmueble.

- ✓ Es un impuesto local (IIVTNU)
- ✓ Cada municipio tiene su ordenanza fiscal
- ✓ El método de cálculo y los tipos pueden variar
- ✓ Puede haber bonificaciones en algunos casos



PLAZO

En las transmisiones inter vivos (compraventa) normalmente hay un plazo legal corto para presentar y pagar.

- ✓ Suele ser de 30 días hábiles desde la fecha de la venta
- ✓ Es importante revisar la ordenanza de tu municipio
- ✓ Un retraso puede generar recargos e intereses
- ✓ En herencias puede haber plazos diferentes



COSTE

Depende del valor del suelo, de los años de tenencia y de los tipos que aplique el municipio.

- ✓ Se calcula solo sobre el valor del suelo (no sobre la vivienda)
- ✓ El resultado depende de la ordenanza municipal
- ✓ Puede haber reducciones o bonificaciones
- ✓ Conviene solicitar una simulación en el ayuntamiento

Mismo inmueble.
Distintos impuestos.
Cada uno tiene su regla.



No es lo mismo.

DOS IMPUESTOS, DOS LÓGICAS DIFERENTES

La plusvalía municipal y el IRPF (o Sociedades) gravan aspectos distintos de la operación. Conocer la diferencia te ayuda a planificar mejor y evitar sorpresas.

IIVTNU (PLUSVALÍA MUNICIPAL)		IRPF / SOCIEDADES (GANANCIA PATRIMONIAL)	
	Quién lo cobra		Quién lo cobra
	Ayuntamiento		Agencia Tributaria
	Qué grava		Qué grava
	El incremento de valor del suelo urbano		La ganancia obtenida en la venta (diferencia entre precio de venta y de compra, más gastos)
	Cómo se calcula		Cómo se calcula
	Según la ordenanza municipal (valor del suelo y años de tenencia)		Según la normativa del IRPF o del Impuesto de Sociedades
	Cuándo se paga		Cuándo se paga
	Normalmente en 30 días hábiles desde la venta (inter vivos)		En la declaración de la renta del año de la venta (o en el impuesto de sociedades)
	Depende de		Depende de
	Cada municipio (tipos, métodos y posibles bonificaciones)		Tu situación fiscal y del tipo impositivo aplicable



REGLA KOKO

Revisa siempre la ordenanza de tu ayuntamiento y calcula también el impacto fiscal en tu IRPF o en Sociedades. Son impuestos distintos y ambos cuentan.

Más información.
Mejores decisiones.

NO TODA REFORMA ES IGUAL: CUÁNDO PUEDE ENTRAR LA LOE

La Ley de Ordenación de la Edificación (LOE) se aplica solo en determinadas obras.

Una reforma sencilla no tiene las mismas implicaciones que una intervención profunda. La LOE entra en juego cuando la obra afecta a elementos estructurales, cambia el uso del edificio o tiene una entidad equivalente a una obra de nueva planta. En esos casos se exigen proyecto, técnicos, licencias más complejas y mayores responsabilidades.



REFORMA SENCILLA (OBRA MENOR)

Mejora, renueva, no cambia la esencia.



- ✓ No afecta a la estructura
- ✓ No cambia el uso del edificio
- ✓ No altera elementos comunes
- ✓ Sustituciones o mejoras (interiores, acabados, instalaciones sin gran entidad)
- ✓ Suele requerir licencia de obra menor o comunicación previa
- ✓ Normalmente no necesita proyecto técnico
- ✓ La LOE no aplica

Renovar también suma valor.



INTERVENCIÓN PROFUNDA (PUEDE ENTRAR LA LOE)

Cuando la obra afecta a lo esencial.



- ✓ Afecta a la estructura (pilares, vigas, forjados, etc.)
- ✓ Implica cambio de uso (p. ej. local a vivienda)
- ✓ Interviene en elementos comunes del edificio
- ✓ Tiene una entidad equiparable a una obra de nueva planta
- ✓ Requiere proyecto técnico
- ✓ Deben intervenir técnicos (titulación competente)
- ✓ Necesita licencias más complejas
- ✓ Sí puede entrar la LOE

Una mayor intervención, mayores responsabilidades.



NO AUTOMÁTICO

La LOE no se aplica a todas las reformas.

Una obra en una vivienda no entra automáticamente en la LOE. Hay que analizar su alcance real, qué se hace, qué se afecta y si tiene la consideración de una obra de edificación según la ley.

El tamaño no lo es todo, lo importante es qué se hace.



SI ENTRA

Más garantías, más control.

Cuando aplica la LOE se exige proyecto redactado por técnico competente, dirección facultativa, licencias adecuadas y se establecen responsabilidades durante y después de la obra (constructor, técnicos y promotor) por un periodo de años.

Más control hoy, más seguridad mañana.



ANTES DE LA OBRA

Infórmate y valora con un técnico.

- ✓ Define qué quieres hacer
- ✓ Analiza si afecta a estructura o uso
- ✓ Consulta con un técnico cualificado
- ✓ Comprueba qué licencia necesitas
- ✓ Revisa la normativa municipal
- ✓ Valora costes y plazos reales

Un buen asesoramiento evita sorpresas.



REGLA KOKO

Antes de empezar, define el alcance de la obra y confirma si aplica la LOE. Una decisión informada te da seguridad, mejor control de costes y menos riesgos.

Con información, construyes tranquilidad.

VENDER RÁPIDO NO BORRA TU RESPONSABILIDAD

La venta termina, pero tu responsabilidad continúa.

Una vez firmada la escritura y entregada la vivienda, sigues respondiendo de que la información facilitada era veraz y de que la vivienda se encontraba en el estado descrito. Actuar con transparencia te protege y evita problemas futuros.



DOCUMENTA

Guarda un registro completo.

Conserva toda la documentación relacionada con la venta y con el estado de la vivienda en el momento de la entrega. Te servirá para acreditar lo que se informó y el estado real.

- ✓ Contrato y escritura
- ✓ Facturas de reformas y suministros
- ✓ Fotografías del estado final
- ✓ Certificados (energético, instalaciones, etc.)
- ✓ Garantías de equipos y materiales



INFORMA

Sé claro y veraz.

Toda la información que proporciones debe ser completa, veraz y no omitir datos relevantes. Informa sobre reformas realizadas, el estado de las instalaciones, la situación urbanística y cualquier circunstancia que pueda afectar al uso de la vivienda.

- ✓ Describe el estado real
- ✓ Entrega la documentación disponible
- ✓ Comunica incidencias conocidas
- ✓ No ocultes defectos relevantes
- ✓ La confianza evita reclamaciones



OTROS RÉGIMENES

Tenlos en cuenta.

Además de la compraventa, pueden existir otros regímenes de responsabilidad, como el saneamiento por vicios ocultos, que protege al comprador si aparecen defectos graves no apreciables en la compra. Actuar con buena fe y aportar toda la información reduce este riesgo.

- ✓ Vicios ocultos (de forma general)
- ✓ Responsabilidad por información falsa
- ✓ Normativa urbanística
- ✓ Licencias y legalidad de las obras
- ✓ Otros posibles regímenes aplicables

DESPUÉS DE LA ENTREGA: QUÉ SUELE PASAR

Tu responsabilidad no acaba el día de la firma. Este es un esquema orientativo de los primeros meses tras la venta.



DÍA 0

Firma y entrega de la vivienda

1-3 MESES

Posibles incidencias del comprador

3-12 MESES

Aparición de defectos no visibles (vicios ocultos)

HASTA 5 AÑOS

Plazos habituales de reclamación (según el caso)

Lo bien hecho también perdura.

Los plazos pueden variar según la situación y la normativa aplicable. Ante cualquier reclamación, la documentación será tu mejor respaldo.

CONSERVA SIEMPRE

Guarda, como mínimo, estos documentos durante varios años.

- ✓ Contratos (reserva, arras, escritura)
- ✓ Facturas de reformas y suministros
- ✓ Fotografías del estado de la vivienda
- ✓ Certificados (energético, instalaciones, etc.)
- ✓ Garantías de equipos y materiales
- ✓ Comunicación con el comprador
- ✓ Cualquier documento relevante



*Responsabilidad hoy.
Confianza siempre.*



REGLA KOKO

Vende con transparencia, documenta todo y conserva la información. Tu tranquilidad también forma parte de una buena venta.

CIERRA LA OPERACIÓN CON UNA CUENTA DE RESULTADOS REAL

Los números finales te dan la verdadera respuesta.

Compara lo previsto con lo real, analiza los desvíos y extrae aprendizajes. Una cuenta de resultados clara te permite saber qué ha funcionado, dónde puedes mejorar y si el proyecto ha sido realmente rentable.



PRESUPUESTO VS. RESULTADO

CONCEPTO	PREVISTO	REAL	DESVÍO	%
Compra (precio de adquisición)	100.000 €	98.000 €	-2.000 €	-2%
Impuestos (ITP, notaría, registro, etc.)	10.000 €	9.800 €	-200 €	-2%
Reforma (materiales + mano de obra)	35.000 €	37.500 €	+2.500 €	+7%
Tenencia (IBI, suministros, seguros, etc.)	5.000 €	5.600 €	+600 €	+12%
Venta (gastos de comercialización)	8.000 €	7.500 €	-500 €	-6%
Precio de venta (ingresos)	180.000 €	185.000 €	+5.000 €	+3%
COSTE TOTAL (sin venta)	150.000 €	148.900 €	-1.100 €	-1%
BENEFICIO NETO	30.000 €	36.100 €	+6.100 €	+20%
RENTABILIDAD SOBRE INVERSIÓN	20,0%	24,2%	+4,2 p.p.	—

Analiza,
aprende,
mejora.
La siguiente
saldrá aún mejor.

GUARDA TODA LA INFORMACIÓN

Archiva los números, los tiempos, los proveedores y las incidencias de esta operación. Te serán muy útiles para la próxima.

- ✓ Presupuestos
- ✓ Facturas
- ✓ Contratos
- ✓ Cronograma real
- ✓ Proveedores
- ✓ Incidencias y soluciones
- ✓ Fotos del antes y después
- ✓ Resultado final

COMPRA El punto de partida.

- ✓ Compara el precio previsto y el real de adquisición
- ✓ Incluye todos los gastos de compra
- ✓ Revisa si encontraste una buena oportunidad
- ✓ Valora si repetirías el mismo criterio de búsqueda



Una buena compra
sigue siendo la base
de todo.

REFORMA Controla los costes.

- ✓ Compara el presupuesto con el gasto real
- ✓ Analiza las desviaciones y sus causas
- ✓ Valora la calidad del resultado
- ✓ Revisa el desempeño de los proveedores
- ✓ Detecta qué puedes hacer más eficiente en la próxima obra



Cada detalle
suma al
resultado.

VENTA Comprueba la rentabilidad.

- ✓ Compara el precio previsto y el real de venta
- ✓ Revisa los gastos de
- ✓ Calcula el beneficio neto y la rentabilidad
- ✓ Analiza el tiempo total de la operación
- ✓ Valora si cumple tus objetivos
- ✓ Extrae aprendizajes para futuras inversiones



Un buen resultado
abre nuevas
oportunidades.



REGLA KOKO

Una operación bien cerrada no solo da beneficios, también da experiencia. Mide, documenta y mejora en cada proyecto.

Cierra hoy.
Construye mañana.

MIDE TRES COSAS: MARGEN, RETORNO Y VELOCIDAD

Los números te dan claridad. Mide siempre las tres variables.

Una buena operación combina un margen razonable, un retorno adecuado y una buena velocidad de ejecución. Analiza las tres dimensiones para comparar oportunidades, reducir riesgos y decidir con datos, no con intuiciones.



1. MARGEN

Cuánto ganas en cada operación.

El margen es el beneficio sobre el coste total de la operación. Te indica cuánto dinero generas en términos absolutos y en porcentaje.

- ✓ Beneficio tras todos los costes
- ✓ Se expresa en euros y en %
- ✓ Permite comparar operaciones
- ✓ Un buen margen da colchón ante imprevistos



2. RETORNO

Cuánto rentabilizas tu dinero.

El retorno mide la rentabilidad respecto al capital invertido. Te dice qué tan eficiente es la operación, independientemente de su tamaño.

- ✓ Se expresa en porcentaje (%)
- ✓ Permite comparar operaciones de distinto tamaño
- ✓ Cuanto mayor, mejor (con sentido)
- ✓ Incluye todos los costes



3. VELOCIDAD

En cuánto tiempo recuperas tu dinero.

El tiempo influye directamente en la rentabilidad. Cuanto más rápida sea la operación, antes puedes volver a invertir y aprovechar nuevas oportunidades.

- ✓ Se mide en meses
- ✓ Menos tiempo, más flexibilidad
- ✓ Reduce la exposición a riesgos
- ✓ Aumenta la capacidad de reinversión

EL MISMO BENEFICIO, RESULTADOS MUY DIFERENTES

Dos operaciones con el mismo beneficio pueden ser muy distintas si cambia el tiempo. El retorno anualizado ayuda a compararlas.

Mismo beneficio.
Distinta historia.

OPERACIÓN A (rápida)



- 📊 Inversión total: 100.000 €
- 📊 Beneficio: 20.000 €
- 🕒 Tiempo: 4 meses
- 🕒 Retorno total: 20%

📊 Retorno anualizado: 73%

OPERACIÓN B (lenta)



- 📊 Inversión total: 100.000 €
- 📊 Beneficio: 20.000 €
- 🕒 Tiempo: 14 meses
- 🕒 Retorno total: 20%

📊 Retorno anualizado: 17%



IMPORTANTE

El retorno anualizado te permite comparar operaciones con distinto plazo, pero no convierte una operación corta en repetible de forma infinita.

- ✓ El retorno anualizado pone todas las operaciones en la misma escala.
- ✓ Una operación muy rápida puede no ser fácilmente repetible.
- ✓ Analiza siempre el contexto y la disponibilidad real de oportunidades.

Los números ayudan,
la realidad decide.



REGLA KOKO

Mide siempre margen, retorno y velocidad.
Una buena operación equilibra las tres.

Datos hoy.
Mejores decisiones mañana.

CADA FASE DEL FLIPPING TIENE SU RECURSO KOKO

Una guía completa, un acompañamiento real.

Esta guía ordena toda la operación de flipping, desde la búsqueda hasta la venta. Para cada fase existen recursos KOKO específicos con más detalle, ejemplos, plantillas y herramientas prácticas. Cuando necesites profundizar, acude al recurso indicado y avanza con más seguridad.



Información conectada. Decisiones más seguras.



COMPRAR

Encuentra la mejor oportunidad.

Analiza el mercado, detecta viviendas con potencial, valora el precio y negocia con criterio.

- ✓ Búsqueda y análisis
- ✓ Comparables de mercado
- ✓ Negociación y cierre

IR A RECURSOS DE COMPRA >



REFORMAR

Convierte el potencial en valor.

Planifica, controla la obra y gestiona el presupuesto para lograr una vivienda atractiva, funcional y rentable.

- ✓ Presupuesto y materiales
- ✓ Calendario de obra
- ✓ Control y calidad

IR A RECURSOS DE REFORMA >



Una buena reforma multiplica el valor.



INVERTIR

Haz que el dinero trabaje para ti.

Mide la rentabilidad, valora el riesgo y decide con datos si el flipping se ajusta a tu estrategia.

- ✓ Cálculo de rentabilidad
- ✓ Escenarios y sensibilidad
- ✓ Estrategia de capital

IR A RECURSOS DE INVERSIÓN >



VENDER

Cierra el ciclo con éxito.

Prepara la vivienda, fija el precio adecuado, crea una buena presentación y gestiona las visitas y la negociación.

- ✓ Valoración y estrategia
- ✓ Marketing y presentación
- ✓ Negociación y cierre

IR A RECURSOS DE VENTA >



Una venta bien hecha hace realidad el esfuerzo.

USA EL RECURSO ADECUADO

Esta guía te da la visión completa. Cuando necesites más profundidad en una fase concreta, utiliza el recurso KOKO correspondiente. Así tendrás información más detallada, herramientas prácticas y ejemplos reales para tomar mejores decisiones.



GUÍAS PASO A PASO
Explicaciones claras y aplicadas.



PLANTILLAS Y CALCULADORAS
Herramientas listas para usar.



EJEMPLOS REALES
Casos prácticos y cifras.



VÍDEOS EXPLICATIVOS
Aprende de forma visual.

El recurso adecuado, en el momento adecuado.



REGLA KOKO

Conocimiento en cada fase, mejores decisiones en el conjunto. Usa los recursos, avanza con claridad y multiplica tus resultados.

Disciplina hoy. Más libertad mañana.

CUÁNDO MERECE LA PENA FRENAR

Saber decir “no” también es una buena inversión.

No todas las oportunidades lo son. Detectar a tiempo las señales de alerta te evita pérdidas de dinero, tiempo y tranquilidad. Si se da una o varias de estas situaciones, es mejor parar, analizar con calma y pedir más información.

PLANIFICA
COMPRA
REFORMA
VENDE
VIVE MEJOR



PRECIO BASADO EN UN SOLO ANUNCIO

Si el precio se justifica con una única referencia, puede estar inflado. Compara siempre con varios inmuebles similares en la zona.

Un dato no es un mercado.



ALCANCE DE OBRA NO CERRADO

Si no hay un proyecto detallado con mediciones, materiales y acabados, es muy probable que aparezcan sobrecostos y sorpresas.

Sin detalle, no hay control.



VIVIENDA OCUPADA CON PLAZOS INCIERTOS

Si el inmueble está ocupado y no hay una fecha clara de salida, puedes quedar atrapado indefinidamente, asumiendo costes sin generar ingresos.

Sin fecha cierta, hay demasiado riesgo.



VENTAJA FISCAL NO VERIFICADA

Si la rentabilidad depende de una deducción o beneficio fiscal que no has confirmado por escrito con un asesor, puede no ser aplicable.

Que no te vendan humo fiscal.



FINANCIACIÓN QUE NO CUBRE EXTRAS

Si la financiación solo cubre el precio de compra y deja fuera impuestos, reforma, honorarios o imprevistos, puedes quedarte sin liquidez a mitad del camino.

Sin colchón, puede salir caro.



DERRAMAS DESCONOCIDAS

Si no tienes información clara sobre derramas aprobadas o previstas en la comunidad, pueden surgir pagos elevados inesperados.

Hoy barato, mañana derrama.



EL VENDEDOR BLOQUEA LA DOCUMENTACIÓN

Si el vendedor pone pegas para que revises escrituras, notas simples, licencias o certificados, es una señal de alerta importante.

La transparencia genera confianza.



REFORMA DEPENDE DE PERMISOS DUDOSOS

Si la viabilidad de la reforma depende de licencias inciertas o de una normativa que puede cambiar, el riesgo es muy alto.

Sin permisos, no hay proyecto.



UNA OPERACIÓN QUE SOLO FUNCIONA SI TODO SALE PERFECTO

Si los números solo cuadran en un escenario ideal, sin margen para imprevistos, es mejor no seguir. En el mercado real siempre pueden surgir cambios.

Si todo tiene que ir perfecto para que funcione, es una señal de que no es buena operación.

- ☒ Analiza
- ☒ Contrasta
- ☒ Pregunta
- ☒ Y si tienes dudas... frena.



REGLA KOKO

Frenar a tiempo también es una decisión inteligente. Una mala operación puede costar mucho más que la oportunidad que dejas pasar.

Disciplina hoy. Más libertad mañana.

BASE LEGAL, FISCAL Y TÉCNICA PRINCIPAL DE ESTA GUÍA

Información fiable para decisiones más seguras.

Esta guía se basa en la normativa vigente en España y en las mejores prácticas del sector. Aquí tienes las principales fuentes legales, fiscales y técnicas que la sustentan. Recuerda que algunos aspectos pueden variar según la comunidad autónoma y el tipo de operación.



Misma información.
Más seguridad
para tu futuro.

1 

AGENCIA TRIBUTARIA (AEAT)

Normativa del IRPF, IVA y demás impuestos estatales. Incluye criterios sobre la deducción por vivienda habitual (cuando aplique) y obligaciones fiscales en la compraventa, alquiler o venta.

Más información:
www.aeat.es

2 

ITP Y AJD (IMPUESTOS AUTONÓMICOS)

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (AJD) depende de cada comunidad autónoma. Los tipos, bonificaciones y requisitos varían según la comunidad y el tipo de vivienda (nueva o de segunda mano).

Más información:
www.boe.es y webs de cada comunidad autónoma

3 

COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Cada comunidad autónoma puede establecer tipos reducidos y bonificaciones en ITP y AJD. Por ejemplo, Madrid y Andalucía aplican tipos reducidos en determinadas situaciones (como vivienda habitual, jóvenes o familias numerosas), entre otros casos.

Más información:
www.comunidad.madrid
www.juntadeandalucia.es
y otras CCAA

4

VALOR DE REFERENCIA DEL CATASTRO

El valor de referencia es el valor fiscal que establece el Catastro a efectos tributarios. Se utiliza en la liquidación de impuestos como el ITP, AJD, la plusvalía municipal o el IRPF, y puede diferir del precio de compraventa.

Más información:
www.sedecatastro.gob.es

5 

LEY DE ORDENACIÓN DE LA EDIFICACIÓN (LOE)

Establece las obligaciones de los agentes de la edificación, las garantías, los plazos y la responsabilidad por vicios en la construcción.

Más información:
www.boe.es

6 

CERTIFICACIÓN ENERGÉTICA

Obligatoria para vender o alquilar una vivienda. Informa sobre la eficiencia energética del inmueble y debe estar registrada en la comunidad autónoma correspondiente.

Más información:
www.idae.es

7 

CÓDIGO CIVIL

Regula los contratos, la propiedad, los derechos y obligaciones de comprador y vendedor, así como otros aspectos clave de la compraventa.

Más información:
www.boe.es

8



PLUSVALÍA MUNICIPAL (IIVTNU)

Impuesto municipal que grava el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana en la transmisión de inmuebles. Su cálculo y bonificaciones dependen de cada ayuntamiento.

Más información:
www.boe.es y webs de ayuntamientos



UNA GUÍA PARA TODA ESPAÑA

Esta guía ofrece información general válida en España, pero algunos impuestos, bonificaciones y requisitos técnicos pueden variar según la comunidad autónoma y el tipo de operación (compra, reforma, alquiler o venta).



IMPORTANTE

Verifica siempre la información fiscal, legal y técnica aplicable a tu caso concreto antes de comprar. Consulta con profesionales cualificados (asesor fiscal, notario, técnico o gestor) y revisa la normativa actualizada.



REGLA KOKO

Decisiones bien informadas, mejores resultados.
La información también es una inversión.

Con más información,
vidas mejores.

CIERRE

EL OBJETIVO NO ES HACER MUCHAS OPERACIONES. ES HACER OPERACIONES QUE SIGAN TENIENDO SENTIDO CUANDO ALGO SE TUERCE.

Comprar, reformar y vender puede crear valor real cuando mejora una vivienda y la devuelve al mercado en mejores condiciones. Pero el beneficio solo existe después de pagar todo, vender de verdad y cumplir con la fiscalidad y las responsabilidades que corresponden.

Compra con margen. Reforma con criterio. Controla el tiempo. Vende con información. Mide el resultado real.

PLANIFICA
COMPRA
REFORMA
VENDE
VIVE MEJOR

Menos ruido.
Más criterio.

Buenos
números hoy,
mejores
decisiones
mañana.

Método
primero.
Resultado
después.

PLANIFICACIÓN
FINANCIACIÓN
REFORMA
COMERCIALIZACIÓN
RESULTADOS



COMPRA CON MARGEN

Busca oportunidades con un margen que te proteja ante imprevistos.



REFORMA CON CRITERIO

Invierte donde realmente aporta valor y controla todos los costes.



CONTROLA EL TIEMPO

Planifica, cumple los plazos y reduce los tiempos muertos. El tiempo también es dinero.



VENDE CON INFORMACIÓN

Utiliza datos reales, conoce el mercado y presenta una propuesta sólida.



MIDE EL RESULTADO REAL

Calcula todos los costes, paga los impuestos, analiza la rentabilidad y extrae aprendizajes para la siguiente operación.



El inicio
de un buen
proyecto.



Mejora hoy,
más valor
mañana.



El tiempo
impulsa
resultados.



Buena
información,
mejores
resultados.



Números
que dan
tranquilidad.



REGLA KOKO

No busques más operaciones: busca un método que siga teniendo sentido cuando el mercado cambie, surjan imprevistos y el tiempo cueste dinero.

Experiencia hoy.
Mejores oportunidades.
mañana.