



Tlf.: 646.44.88.47

[inmohouseflipping.eus@gmail.com](mailto:inmohouseflipping.eus@gmail.com)

Gana 20.000 o 30.000€ más vendiendo Tú casa vieja!  
Yo pongo el dinero y el trabajo, y Al final, nos repartimos el beneficio extra.

Sin bancos, sin créditos y sin que muevas un dedo. Yo reformo tu casa a mi costa y la vendemos por mucho más.

**Irabazi, irabazi. Irabazi!**





Tlf.: 646.44.88.47

inmohouseflipping.eus@gmail.com

## **LA GUÍA PARA NO REGALAR 30.000€ AL VENDER TU PISO ANTIGUO.**

**(El método de asociación al 50% que las inmobiliarias no quieren que conozcas).**

### **1. EL PROBLEMA: ¿POR QUÉ TU PISO NO SE VENDE O SE VENDE BARATO?**

1. **El comprador tiburón:** El que viene a ver tu casa "para reformar" busca sangre. Te pide una rebaja de 40.000€ porque dice que "la obra es cara". Él se lleva el beneficio que debería ser tuyo.
2. **La parálisis por obra:** No quieres líos de gremios, ni pedir créditos, ni que la obra se eternice. Es normal, las reformas son un dolor de cabeza... si las haces tú.
3. **El coste de oportunidad:** Cada mes que tu piso está cerrado, pierdes dinero (IBI, comunidad, seguros). Tu patrimonio se oxida.

### **2. MI PROPUESTA: YO NO SOY UNA INMOBILIARIA. SOY TU SOCIO INVERSOR.**

Yo no cobro comisiones por poner un anuncio. Yo invierto mi capital y mi trabajo en tu éxito.

#### **Mi arma secreta: El Render y la Venta Anticipada**

Antes de poner el primer azulejo, diseño un **Render Hiperrealista** (una imagen 3D de cómo quedará tu casa).

- **Vender el futuro:** No esperamos a que la pintura se seque. Con ese render atraemos a compradores con dinero hoy mismo.
- **Venta en tiempo récord:** Normalmente, **cerramos la venta antes incluso de terminar la reforma.** Mientras yo sigo trabajando, tú ya tienes la tranquilidad de que el negocio está hecho.

#### **El concepto del 50% (Visual):**

1. **Valor actual:** Tu piso vale 200.000€ hoy.
2. **Mi inversión:** Pongo 30.000€ (materiales, licencias, renders y mis manos).



Tlf.: 646.44.88.47  
inmohouseflipping.eus@gmail.com

3. **Venta final:** Lo vendemos por 270.000€ (gracias al diseño y la reforma).

4. **Reparto del éxito:** De esos 40.000€ de beneficio neto extra, **20.000€ son para ti.**

**Resultado:** Te llevas 220.000€ en lugar de 200.000€. Sin haber puesto un euro, sin mover un dedo y con la casa vendida antes de acabar la obra.

### **3. ¿QUIÉN SOY YO? EL QUE PONE EL DINERO Y SE ENSUCIA LAS MANOS.**

Cero Riesgo: Si el piso no se vende por más, yo pierdo mi dinero y mi tiempo. Tú te quedas con la reforma hecha gratis.

Transparencia: Todo bajo contrato notarial (Cuentas en Participación, Art. 239 del Cód. de Comercio).

Rapidez: Soy oficial pintor y ejecutor. No hay esperas de bancos ni retrasos de terceros.

### **4. ¿HABLAMOS DE NÚMEROS REALES? MI PRÓXIMO PROYECTO PUEDE SER EL TUYO.**

No me creas a mí. Déjame ver tu vivienda y te daré un estudio real de cuánto más podrías estar ganando con mi método.

Solo acepto 2 proyectos a la vez para garantizar que cada casa reciba mi atención personal y se venda antes de terminar la obra. Si tu piso encaja, no pierdas el tiempo viendo cómo otros ganan dinero con tu propiedad.



Tlf.: 646.44.88.47

inmohouseflipping.eus@gmail.com

**Para que ambos estemos tranquilos, nuestro acuerdo se rige por estos 4 pilares innegociables:**

1. **Tasación de Partida:** Antes de mover un solo tabique, fijamos el **valor actual de mercado** de tu vivienda mediante un informe profesional independiente. Ese es tu "suelo": el dinero que ya es tuyo y que no se toca.
2. **Inversión a mi Cargo:** Yo asumo el 100% de los costes de la reforma (materiales, licencias, tasas y mi mano de obra especializada). Tú no desembolsas ni un euro en ningún momento del proceso.
3. **Cálculo del Beneficio Extra:** El "beneficio a repartir" es la diferencia entre el **precio final de venta** y la suma del **valor inicial del piso + los gastos directos de la reforma**.

*Ejemplo: (Venta 270k) - (Valor inicial 200k + Reforma 30k) = 40.000€ de beneficio neto extra.*

4. **Reparto ante Notario:** Nos repartimos ese beneficio neto exactamente al **50% para cada uno**. Todo el proceso, desde el inicio de la obra hasta el reparto final tras la venta, se firma mediante un **Contrato de Asociación por Cuentas en Participación** (Art. 239 del Código de Comercio) ante Notario.

**Mi garantía personal:** Si por alguna razón el mercado no respondiera y el piso se vendiera por el valor inicial, yo pierdo mi inversión y mi tiempo de trabajo, pero **tú te quedas con la vivienda totalmente reformada y revalorizada**. El riesgo es mío; el beneficio es de ambos.