



## Segregar o dividir. Una tendencia creciente entre los propietarios de vivienda destinada al alquiler

La segregación permite maximizar la rentabilidad mediante la creación de nuevas viviendas independientes, mientras que la división ofrece la oportunidad de crear espacios a medida para diferentes inquilinos

**Madrid, 6 de julio de 2023.-** La escasez de vivienda destinada al alquiler, el tamaño cada vez más reducido de las familias, la creciente movilidad de los jóvenes o la búsqueda de formas innovadoras de maximizar la rentabilidad de una vivienda, están detrás de una tendencia cada vez más evidente en el sector inmobiliario: el interés por segregar o la de dividir un piso en dos más pequeños.

“Una de cada 15 propiedades que gestionamos en alquiler son viviendas segregadas o divididas”, afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria.

Alquilar dos pisos de tamaño intermedio, en lugar de uno más grande, una gran ventaja: amplía el número de posibles interesados, lo que se traduce en una mayor tasa de ocupación y en un retorno más rápido de la inversión. “En el centro de las ciudades existe un buen número de pisos de gran tamaño que ahora mismo no encuentran interesados en ocupar, y pagar, todos esos metros cuadrados”, añade Duque.

Sin embargo, segregar y dividir son dos cosas distintas, cada una de ellas con sus ventajas y desventajas, de ahí la importancia de conocer bien todos estos detalles antes de tomar una u otra decisión, añade Duque.

En primer lugar, “mi recomendación, aunque pueda parecer interesada, es consultar con un experto en el sector inmobiliario y obtener asesoramiento profesional para evaluar la viabilidad y los costos asociados a cada opción. Además, es importante considerar las regulaciones locales y los requisitos legales correspondientes” añade Duque. También nos recuerda que “la decisión entre segregar o la dividir la vivienda dependerá de las características específicas de la propiedad y los objetivos financieros del casero”.

Con el objetivo de ayudarnos a tomar una decisión más razonada, la cadena Alfa Inmobiliaria, que cuenta con 115 oficinas repartidas por todo el país, y 106 más a nivel internacional, ha recogido las principales características de cada opción, y estas son sus principales conclusiones:

### **Segregación de vivienda:**

En la segregación de una vivienda se crea una vivienda nueva a partir de una porción de otra propiedad más grande, y esa porción se registra como una entidad inmobiliaria separada, abriendo las puertas a una serie

de oportunidades económicas. Esta estrategia resulta altamente rentable para los propietarios que buscan generar ingresos adicionales.

“En muchos casos, los propietarios se encuentran con que ya no necesitan un espacio tan amplio, o los costos de mantenimiento resultan excesivos. En tales situaciones, la segregación se convierte en una opción atractiva, ya que permite vender o alquilar una de las nuevas viviendas resultantes, generando así un flujo constante de ingresos. Además, esta modalidad también ha ganado popularidad entre los propietarios que desean dejar una parte de su propiedad a sus hijos” afirma Duque.

En grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga o Valencia, entre otras, donde los precios de compra y alquiler son elevados, la segregación se muestra especialmente rentable. Al dividir una vivienda en dos o más unidades independientes, los propietarios pueden aprovechar la demanda creciente de viviendas más pequeñas y obtener una mayor rentabilidad de su inversión inmobiliaria.

No obstante, la segregación exige superar diversos desafíos técnicos y legales, como garantizar la total independencia de cada unidad, cumplir con los requisitos normativos -la autorización administrativa, cédula de habitabilidad, la escritura ante notario e inscripción en el Registro, etc.- un proyecto de obra y licencia de obra mayor y la aprobación de la comunidad de vecinos. Todo ello implica que esta opción no sea viable en muchos casos.

#### **División de vivienda:**

La división es otra alternativa interesante para los propietarios que desean maximizar sus ingresos. Mediante la redistribución de los espacios existentes, es posible crear múltiples unidades habitacionales dentro de una sola propiedad “pero es importante tener en cuenta que las viviendas resultantes no podrán venderse, digamos que es una división de puertas hacia dentro” afirma Duque.

La gran ventaja a considerar de esta opción es la flexibilidad que proporciona la opción de alquilar dos pisos de tamaño intermedio. En el futuro, si las circunstancias cambian y se requiere unificar nuevamente las viviendas, es relativamente sencillo revertir el proceso de división. Esta flexibilidad brinda a los propietarios la posibilidad de adaptarse a las condiciones del mercado y tomar decisiones estratégicas en función de las necesidades cambiantes, pero, si se quieren vender, habrá que optar por la segregación.

“Tanto la segregación como la división de la vivienda pueden ser una solución interesante para aquellas parejas ya jubiladas ,que la casa se les queda grande y necesitan unos ingresos extras para poder vivir más dignamente” añade Duque.

En conclusión, tanto la segregación como la división de vivienda ofrecen a los propietarios la posibilidad de obtener mayores ingresos de sus propiedades. La segregación permite maximizar la rentabilidad al crear nuevas viviendas independientes, mientras que la división ofrece la oportunidad de crear espacios a medida para diferentes inquilinos. “Ambas opciones representan interesantes estrategias en un mercado inmobiliario cada vez más competitivo y dinámico” concluye el máximo responsable de Alfa Inmobiliaria.

[Acerca de Alfa Inmobiliaria:](#)

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional.

Actualmente, la red Alfa Inmobiliaria cuenta con un total de 222 oficinas operativas, de las que 115 están en España, 106 en México, y otros puntos de venta en Francia y República Dominicana. Cuenta con más de 25 años en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

**Para más información:** Pura de Rojas  
ALLEGRA COMUNICACIÓN  
Telf. 91 434 8229 / 619 98 33 10  
[projas@allegra-comunicacion.es](mailto:projas@allegra-comunicacion.es)