



Rémi Le Rentier



LES 25 ERREURS

À ÉVITER AVANT DE SE LANCER

EN ESPAGNE



LE GUIDE ULTIME



S'EXPATRIER

TIPS



ACHETER

TIPS



INVESTIR

TIPS



AVOIR UN CRÉDIT

TIPS



CRÉER UNE SOCIÉTÉ

TIPS



BONUS

LES 10 CONSEILS
DE RÉMI



VOTRE PROJET EN ESPAGNE COMMENCE ICI





DROITS D'AUTEUR

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE



Ce guide est une œuvre originale protégée par le droit d'auteur. L'ensemble de son contenu (textes, méthodes, structure, illustrations, présentation et concepts) est la propriété exclusive de **Rémi Gastaldin**.



Toute reproduction, diffusion, modification, revente, traduction, partage ou utilisation, totale ou partielle, sans autorisation écrite préalable de l'auteur est **strictement interdite**.



Chaque exemplaire de ce guide comporte un **marquage numérique de traçabilité** permettant d'identifier l'origine d'une copie ou d'une diffusion non autorisée.



En cas de reproduction, de partage illégal ou de diffusion sans autorisation, une procédure de vérification pourra être engagée afin d'identifier l'origine de la fuite. Toute utilisation frauduleuse pourra donner lieu à des **poursuites civiles et/ou pénales** conformément aux dispositions relatives à la propriété intellectuelle.



En téléchargeant ce guide, vous vous engagez à **respecter les droits de son auteur** et à ne pas le diffuser sans autorisation.



MOT DE RÉMI

BONJOUR ET BIENVENUE,

SI VOUS TENEZ CE GUIDE ENTRE VOS MAINS, C'EST CERTAINEMENT PARCE QUE VOUS AVEZ UN PROJET EN ESPAGNE. QUE VOUS SOUHAITIEZ VOUS EXPATRIER, ACHETER UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE, RÉALISER UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER, CRÉER UNE SOCIÉTÉ OU OBTENIR UN CRÉDIT, VOUS ÊTES AU BON ENDROIT. AVANT DE COMMENCER, J'AIMERAIS VOUS RACONTER MON HISTOIRE. CAR IL Y A QUELQUES ANNÉES, J'ÉTAIS EXACTEMENT À VOTRE PLACE.



Expatrié • Investisseur • Agent immobilier • Formateur
Installé en Espagne depuis plus de 11 ans.

Je m'appelle Rémi Gastaldin.

J'ai quitté l'école très jeune pour travailler dans le bâtiment avec mon père, dès l'âge de 14 ans.

Très tôt, j'ai découvert la réalité du monde du travail : les réveils avant le lever du soleil, les mains gelées en hiver, les journées physiques, la fatigue permanente et les semaines qui se ressemblent toutes.

C'est à ce moment-là que je me suis promis une chose : je ne voulais pas vivre cette vie jusqu'à l'âge de la retraite.

Mon père est un immigré italien et ma mère est une Française née en Tunisie. Ils ont toujours travaillé énormément pour offrir le meilleur à notre famille. Ils m'ont transmis des valeurs essentielles : le travail, le respect et le courage.

Mais j'ai rapidement compris qu'il allait falloir que je crée moi-même les opportunités que j'attendais.

Quelques années plus tard, la société de mon père a commencé à rencontrer de graves difficultés. Nous avons tous connu une période compliquée : chômage, intérim, incertitudes...

Avec mes frères, nous avons tenté une première aventure entrepreneuriale en lançant un site e-commerce spécialisé dans les pièces automobiles.

Nous y avons cru.

Malheureusement, quelques mois plus tard, nous avons dû liquider la société. Nous ne pouvions plus faire face aux charges.

Nous étions revenus au point de départ.

À cette période, mes parents ont pris une décision importante : vendre leur maison en France pour partir vivre en Espagne.

De mon côté, à seulement 21 ans, j'ai choisi un tout autre chemin.

Pendant qu'eux partaient chercher le soleil, je suis parti tenter ma chance près de Lyon.

Je me suis retrouvé seul dans un studio de 13 m², que je louais 300 € par mois.

Je n'avais pas de travail.

Je n'avais aucune certitude.

Seulement quelques économies que j'avais mises de côté depuis mon plus jeune âge.

Comme beaucoup de personnes, j'ai commencé à chercher sur Internet :

"Comment changer de vie ?"

"Comment devenir libre financièrement ?"

Je découvrais alors trois univers qui revenaient constamment :

- l'immobilier,
- la Bourse,
- le business.

Le business me rappelait un mauvais souvenir avec notre liquidation.

La Bourse me semblait trop risquée pour quelqu'un qui possédait seulement 17 000 € d'économies, fruit de plusieurs années de travail.

Je ne pouvais pas me permettre de tout perdre.

J'ai donc choisi l'immobilier.

MOT DE RÉMI SUITE...

J'ai trouvé un CDI dans un centre d'appels à Lyon et, pendant mes vacances, je traversais la France pour visiter des biens en Espagne.

En 2015, j'ai finalement trouvé ce qui allait changer ma vie.
Un appartement vendu par une banque pour 14 800 €.
À l'époque, beaucoup pensaient que j'étais fou.
Aujourd'hui, ce bien vaut environ 70 000 €.

Pendant près d'un an, j'ai réalisé les travaux.
Je passais mes vacances à rénover.
Puis je reprenais la route vers la France pour retourner travailler.

Le lendemain alors que je travaillais en intérim à Saint-Étienne pour environ 1 500 € par mois, j'ai reçu une notification Airbnb.
Une réservation de 1 050 € pour seulement 10 jours de location.
Je me souviens encore de ce moment.

J'ai compris que l'immobilier pouvait réellement changer une vie.
À partir de là, tout s'est accéléré.

Puis j'ai obtenu un premier crédit immobilier en Espagne, ce qui m'a permis d'acquérir mon premier immeuble.

En 2018, j'ai commencé à partager mon parcours sur YouTube.
Très rapidement, des centaines de personnes m'ont posé les mêmes questions :
"Comment as-tu fait ?"
"Peux-tu m'aider à faire la même chose ?"

C'est ainsi que sont nés les premiers accompagnements.
D'abord depuis la France.

Puis, après mon expatriation en Espagne pendant la période du Covid, directement sur place.

Aujourd'hui, nous avons accompagné plus de 350 personnes dans leurs projets :

- investissements immobiliers,
- expatriations,
- créations de sociétés,
- obtentions de crédits immobiliers,
- achats de résidences secondaires.

Nous avons également créé notre propre agence immobilière en Espagne, avec toutes les autorisations, assurances et garanties nécessaires pour exercer notre métier dans les meilleures conditions.
Quand je repense au jeune garçon qui travaillait sur les chantiers à 14 ans, je n'aurais jamais imaginé vivre tout cela.
Aujourd'hui, mes investissements immobiliers me génèrent des revenus réguliers.
J'ai construit un patrimoine dont je suis fier.

Mais ce qui me rend le plus heureux, c'est de pouvoir transmettre cette expérience à d'autres personnes et de les aider à réaliser, à leur tour, leur projet en Espagne.
C'est précisément pour cette raison que j'ai écrit ce guide.
J'aurais adoré pouvoir le lire avant mon premier achat.
Il m'aurait évité de nombreuses erreurs, plusieurs milliers d'euros de dépenses inutiles et énormément de temps.

Mon objectif est simple :
Vous faire gagner des années d'expérience en quelques heures de lecture.
Que votre projet soit d'acheter, d'investir, de créer une société, de demander un crédit immobilier ou de vous expatrier, j'espère sincèrement que ce guide vous aidera à avancer plus sereinement.

Et si, après cette lecture, vous souhaitez être accompagné personnellement, ce sera un immense plaisir de vous aider à concrétiser votre projet.

Au plaisir de vous rencontrer prochainement en Espagne.
Rémi Gastaldin

SOMMAIRE



CHAPITRE 1

Les 5 erreurs
à éviter avant de
vous expatrier en
Espagne

1. ✗ Choisir une ville uniquement pour son climat.
2. ✗ Ne pas anticiper les démarches administratives.
3. ✗ Ignorer les conséquences fiscales de votre expatriation.
4. ✗ Sous-estimer le coût réel de la vie.
5. ✗ Penser que tout fonctionnera comme en France.



BONUS Les 2 démarches indispensables à réaliser avant votre départ.



CHAPITRE 2

Les 5 erreurs
à éviter avant
d'acheter une
résidence secondaire
en Espagne

1. ✗ Acheter sur un coup de cœur.
2. ✗ Sous-estimer le coût total de l'acquisition.
3. ✗ Ne pas vérifier la situation administrative et juridique du bien.
4. ✗ Penser que tous les biens sont facilement revendables.
5. ✗ Choisir un secteur sans étudier son évolution.



BONUS Les 2 vérifications à effectuer avant de signer un compromis.



CHAPITRE 3

Les 5 erreurs
à éviter avant de
réaliser un
investissement
immobilier

1. ✗ Acheter uniquement parce que le bien est peu cher.
2. ✗ Se fier à une rentabilité irréaliste.
3. ✗ Ignorer la réglementation sur la location touristique.
4. ✗ Investir sans définir sa stratégie d'investissement.
5. ✗ Acheter sans anticiper la revente.



BONUS Les 2 calculs indispensables avant tout investissement.



CHAPITRE 4

Les 5 erreurs
à éviter avant de
demander un crédit
immobilier en
Espagne

1. ✗ Déposer un dossier incomplet.
2. ✗ Attendre d'avoir trouvé le bien avant de consulter une banque.
3. ✗ Penser que toutes les banques proposent les mêmes conditions.
4. ✗ Sous-estimer votre capacité d'emprunt.
5. ✗ Ne pas connaître l'apport à mettre en Espagne



BONUS Les 2 éléments qui augmentent le plus vos chances d'obtenir un accord bancaire.



CHAPITRE 5

Les 5 erreurs
à éviter avant de
créer une société
en Espagne

1. ✗ Choisir un mauvais statut juridique
2. ✗ Penser qu'une société est toujours plus avantageuse fiscalement pour investir dans l'immobilier.
3. ✗ Oublier les coûts de fonctionnement annuels.
4. ✗ Négliger les obligations comptables et administratives en Espagne
5. ✗ Créer une société à la place d'une simple autonomo



BONUS Les 2 questions à vous poser avant de créer votre entreprise en Espagne.



CONCLUSION

Les 10 conseils que j'aurais aimé connaître
avant de lancer mon premier projet en Espagne.

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE VOUS EXPATRIER EN ESPAGNE



ERREUR N°1

CHOISIR UNE VILLE UNIQUEMENT POUR SON CLIMAT

Lorsque l'on pense à l'Espagne, on imagine souvent le soleil, la plage, les palmiers et une meilleure qualité de vie. C'est d'ailleurs l'une des principales raisons qui poussent de nombreux Français à vouloir s'expatrier.

Mais c'est également l'une des premières erreurs que nous constatons.

Beaucoup de personnes choisissent leur future ville uniquement parce qu'elles y ont passé de bonnes vacances.

Le problème, c'est que partir une semaine en vacances et vivre toute l'année au même endroit sont deux choses totalement différentes.

Une ville peut être magnifique en plein été, mais ne pas correspondre du tout à votre quotidien.



LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

- Quel est votre budget mensuel ?
- Allez-vous travailler sur place ou vivre de vos revenus actuels ?
- Avez-vous besoin d'un hôpital à proximité ?
- Souhaitez-vous vivre dans une grande ville ou dans une commune plus calme ?
- Avez-vous besoin d'écoles pour vos enfants ?
- Préférez-vous être proche de la mer ou accepter de vivre à l'intérieur des terres pour bénéficier de prix plus accessibles ?

Toutes ces questions auront un impact bien plus important sur votre qualité de vie que quelques degrés supplémentaires au thermomètre.

Nous rencontrons régulièrement des personnes qui nous disent :

"J'adore cette ville, j'y viens chaque été depuis dix ans."

Pourtant, après quelques mois d'installation, certaines réalisent que le coût de la vie est beaucoup plus élevé que prévu, que les opportunités professionnelles sont limitées ou que le rythme de vie ne leur correspond finalement pas.

À l'inverse, d'autres découvrent des villes auxquelles elles n'auraient jamais pensé et dans lesquelles elles s'épanouissent pleinement.



NOTRE CONSEIL

Ne choisissez jamais une ville uniquement parce qu'elle est ensoleillée ou parce que vous y avez passé de belles vacances.

Choisissez-la en fonction de votre projet de vie, de votre budget et de vos objectifs à long terme.

Un bon choix aujourd'hui peut vous éviter des années de regrets demain.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Chez les personnes que nous accompagnons, le choix de la ville évolue très souvent après une étude plus approfondie de leur projet.

Une destination qui semblait idéale au départ n'est pas toujours celle qui répond le mieux à leurs besoins.

C'est pourquoi nous recommandons toujours de prendre le temps d'analyser l'ensemble des critères avant de prendre une décision aussi importante.

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE VOUS EXPATRIER EN ESPAGNE



ERREUR N°2

NE PAS ANTICIPER LES ERREURS ADMINISTRATIVES

L'une des erreurs les plus fréquentes chez les personnes qui souhaitent s'expatrier en Espagne est de penser qu'elles pourront régler toutes les démarches une fois arrivées sur place.

En réalité, c'est souvent l'inverse.

Certaines formalités prennent du temps, nécessitent plusieurs rendez-vous ou dépendent d'autres démarches déjà effectuées. Si vous attendez le dernier moment, vous risquez de retarder votre installation de plusieurs semaines, voire de plusieurs mois.

Nous voyons régulièrement des personnes arriver en Espagne avec l'idée de trouver un logement, d'ouvrir un compte bancaire, de s'inscrire auprès des administrations ou encore de commencer leur activité professionnelle... sans avoir préparé le moindre document.

Résultat : elles se retrouvent rapidement bloquées.

UN SIMPLE RETARD ADMINISTRATIF PEUT AVOIR DES CONSÉQUENCES IMPORTANTES :

- impossibilité de signer certains contrats
- difficultés pour ouvrir un compte bancaire
- retard dans un achat immobilier
- impossibilité de demander un financement
- complications pour certaines démarches liées à votre installation.

L'administration espagnole fonctionne avec ses propres règles et son propre calendrier. Il est donc essentiel d'anticiper au maximum.

Le meilleur moyen de vivre une expatriation sereine est de préparer votre projet plusieurs semaines, voire plusieurs mois avant votre départ.



NOTRE CONSEIL

Considérez votre expatriation comme un véritable projet.

Plus vous préparerez les différentes étapes en amont, plus votre arrivée en Espagne sera simple et agréable.

Ne partez jamais du principe que "vous verrez une fois sur place".

Cette façon de faire est souvent à l'origine des plus gros retards et du plus grand stress.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

La majorité des personnes que nous accompagnons pensent connaître les démarches à effectuer.

Pourtant, après un premier échange, elles découvrent qu'elles ont oublié plusieurs étapes importantes ou qu'elles prévoyaient de les réaliser dans le mauvais ordre.

L'objectif n'est pas seulement de réaliser toutes les démarches, mais surtout de les effectuer au bon moment et dans le bon ordre.

C'est souvent ce qui fait la différence entre une expatriation fluide... et plusieurs mois de complications.

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE VOUS EXPATRIER EN ESPAGNE

**ERREUR N°3**

IGNORER LES CONSÉQUENCES FISCALES DE VOTRE EXPATRIATION

L'une des plus grosses erreurs consiste à penser que changer de pays signifie simplement changer d'adresse. En réalité, s'expatrier en Espagne peut avoir des conséquences importantes sur votre situation fiscale. Selon votre projet, vous pourrez être considéré comme résident fiscal en Espagne, non-résident, ou encore avoir des obligations dans les deux pays pendant une certaine période. Et c'est justement là que beaucoup de personnes commettent des erreurs. Certaines pensent qu'elles ne paieront plus d'impôts en France du jour au lendemain. D'autres imaginent qu'il suffit de vivre quelques mois en Espagne pour devenir automatiquement résident fiscal. La réalité est bien plus complexe. Votre situation dépend de nombreux critères : votre lieu de résidence principal, votre activité professionnelle, vos revenus, votre patrimoine, votre situation familiale ou encore les conventions fiscales entre les deux pays.

UNE MAUVAISE ANTICIPATION PEUT ENTRAÎNER :

- une double déclaration fiscale ;
- des régularisations plusieurs mois après votre installation ;
- des impôts inattendus ;
- ou simplement des démarches administratives longues et stressantes.

Heureusement, ces situations peuvent souvent être évitées lorsqu'elles sont préparées suffisamment tôt.



NOTRE CONSEIL

Avant de vous expatrier, prenez le temps de comprendre les conséquences fiscales de votre projet. Chaque situation est différente.

Les règles applicables à un salarié, un retraité, un entrepreneur ou un investisseur ne seront pas les mêmes.

Quelques heures de préparation avant votre départ peuvent vous éviter des erreurs qui auront un impact financier pendant plusieurs années.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

De nombreuses personnes nous contactent après leur installation, lorsqu'elles reçoivent un courrier de l'administration ou qu'elles découvrent qu'elles auraient dû effectuer certaines démarches plusieurs mois auparavant.

Notre conseil est toujours le même : la fiscalité ne se gère pas une fois installé, elle s'anticipe avant le départ. C'est d'ailleurs l'une des premières analyses que nous réalisons avec les personnes que nous accompagnons, afin qu'elles puissent démarrer leur nouvelle vie en Espagne avec une situation claire, conforme et adaptée à leur projet.

LES 5 ERREURS À ÉVITER

AVANT DE VOUS EXPATRIER EN ESPAGNE

**ERREUR N°4**

SOUS-ESTIMER LE COÛT RÉEL DE LA VIE EN ESPAGNE

L'une des idées reçues les plus répandues est de croire que tout coûte moins cher en Espagne.

Il est vrai que certains postes de dépenses, comme les restaurants, certains loisirs ou encore certains services, peuvent être plus abordables qu'en France.

Mais cela ne signifie pas que votre budget global sera forcément plus faible.

En réalité, le coût de la vie dépend avant tout de votre mode de vie et de la région dans laquelle vous décidez de vous installer.

Par exemple, vivre dans une grande ville comme Madrid, Barcelone, Malaga ou certaines zones très touristiques de la Costa del Sol n'aura pas le même coût que vivre dans une ville moyenne ou à l'intérieur des terres.

Beaucoup de personnes établissent leur budget en se basant uniquement sur le prix du logement.

POURTANT, DE NOMBREUSES DÉPENSES SONT SOUVENT OUBLIÉES :

- les assurances
- les abonnements (internet, téléphone, etc.)
- les charges liées au logement
- le carburant et les déplacements
- les frais de santé selon votre situation
- la scolarité ou la garde des enfants
- les impôts et taxes locales.

Une fois additionnées, ces dépenses peuvent représenter plusieurs centaines d'euros par mois. Le risque est alors de s'expatrier avec un budget insuffisant et de devoir revoir complètement son projet quelques mois après son arrivée.



NOTRE CONSEIL

Avant de prendre votre décision, réalisez un budget prévisionnel réaliste.

Ne vous contentez pas de comparer le prix des loyers ou des biens immobiliers.

Essayez d'estimer l'ensemble de vos dépenses futures afin d'avoir une vision globale de votre coût de la vie en Espagne.

Cette préparation vous permettra d'aborder votre expatriation avec beaucoup plus de sérénité.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Lorsque nous accompagnons des futurs expatriés, nous remarquons que beaucoup sous-estiment leur budget... tandis que d'autres le surestiment complètement.

Les deux situations peuvent être problématiques.

L'objectif n'est pas de vivre avec le budget le plus faible possible, mais de construire un projet cohérent avec vos revenus, votre situation familiale et votre mode de vie.

C'est précisément pour cette raison qu'avant toute expatriation, nous recommandons toujours de réaliser une étude personnalisée de son budget, afin d'éviter les mauvaises surprises une fois installé.

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE VOUS EXPATRIER EN ESPAGNE



ERREUR N°5

PENSER QUE TOUT FONCTIONNERA COMME EN FRANCE

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à croire qu'il suffit de traverser la frontière pour retrouver le même fonctionnement qu'en France.

Pourtant, même si la France et l'Espagne sont deux pays voisins, leurs habitudes, leurs administrations et leurs façons de travailler sont parfois très différentes.

Beaucoup de personnes arrivent avec leurs repères français et s'attendent à retrouver les mêmes règles, les mêmes délais et les mêmes méthodes.

C'est souvent à ce moment-là que naissent les premières incompréhensions.

En Espagne, certaines démarches administratives ne se déroulent pas comme en France.

Les horaires peuvent être différents, les délais également, et il est parfois nécessaire d'obtenir plusieurs rendez-vous ou plusieurs documents avant de finaliser une simple formalité.

Il en va de même pour le monde du travail, l'immobilier, les banques, les assurances ou encore la fiscalité.

Vouloir absolument appliquer les habitudes françaises à un projet en Espagne est souvent source de frustration.

Au contraire, les personnes qui prennent le temps de comprendre le fonctionnement espagnol s'adaptent beaucoup plus rapidement et vivent leur expatriation de manière beaucoup plus sereine.



NOTRE CONSEIL

Avant votre départ, gardez l'esprit ouvert.

L'Espagne possède ses propres règles, sa propre culture et sa propre façon de fonctionner.

Plutôt que de comparer constamment avec la France, essayez de comprendre les habitudes locales.

Vous gagnerez un temps précieux et éviterez de nombreuses frustrations.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Lorsque nous accompagnons de futurs expatriés, nous entendons très souvent cette phrase :

« En France, ça ne se passe pas comme ça... »

Et c'est tout à fait normal.

Mais une expatriation réussie ne consiste pas à reproduire son quotidien français sous le soleil espagnol.

Elle consiste à apprendre à vivre dans un nouveau pays, avec ses avantages, ses différences et ses propres règles.

C'est cette capacité d'adaptation qui fait toute la différence entre une expatriation compliquée... et une expatriation pleinement réussie.



VOUS VOUS RECONNAISSEZ DANS CES SITUATIONS ?

Depuis plusieurs années, je réalise personnellement des accompagnements à l'expatriation et j'échange chaque jour avec des Français qui souhaitent venir vivre en Espagne.

Et je peux vous dire une chose : vous n'êtes pas seul.

Les questions reviennent toujours.

- ? Est-ce que c'est le bon moment ?
- ? Ai-je suffisamment d'argent pour partir ?
- ? Est-ce que vous vais trouver du travail ?
- ? Comment vont se passer les démarches administratives ?
- ? Comment éviter de faire une erreur qui me coûtera plusieurs milliers d'euros ?
- ? Et si finalement je regrettais mon choix ?

Toutes ces interrogations sont parfaitement normales.

Je les ai moi-même vécues lorsque j'ai quitté la France pour m'installer en Espagne.

J'ai connu les doutes, les hésitations et les nombreuses questions que l'on se pose avant de changer de pays. Et aujourd'hui encore, presque toutes les personnes que nous accompagnons traversent exactement les mêmes étapes.



La bonne nouvelle, c'est qu'une expatriation réussie ne repose pas sur la chance. Elle repose avant tout sur **une bonne préparation.**



C'est justement pour cette raison que nous avons créé **le Test de l'Expatriation.**

En quelques minutes, il vous permettra de faire le point sur votre projet, d'identifier vos points forts, les aspects à préparer davantage et de savoir si vous êtes réellement prêt à franchir le pas.



Téléchargez gratuitement le test de l'expatriation et découvrez où vous en êtes dans votre projet.



Et si les résultats montrent que votre projet est mûr, nous serons ravis d'échanger avec vous et de vous accompagner afin de construire, ensemble, une expatriation sereine, sécurisée et adapté à votre situation.



Notre objectif n'est pas simplement de vous aider à partir en Espagne.

Notre objectif est de vous aider à réussir votre nouvelle vie en Espagne.

LES 5 ERREURS À ÉVITER

AVANT D'ACHETER UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE EN ESPAGNE



ERREUR N°1

ACHETER SUR UN COUP DE CŒUR

Lorsque l'on achète une résidence secondaire en Espagne, il est très facile de laisser parler ses émotions. Après tout, c'est souvent un projet qui fait rêver depuis plusieurs années.

Le soleil, la mer, les vacances, la qualité de vie... Tout cela peut rapidement nous faire oublier une chose essentielle : un achat immobilier reste avant tout un investissement important.

Nous rencontrons régulièrement des personnes qui visitent un bien et tombent immédiatement sous son charme. La terrasse offre une magnifique vue. La plage est à quelques minutes. Le quartier semble agréable. Et quelques heures plus tard, une offre d'achat est déjà signée.

Le problème, c'est qu'un coup de cœur ne permet pas toujours de prendre les meilleures décisions. Avant de signer, il est indispensable de prendre du recul et de se poser les bonnes questions.



LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

- Le bien correspond-il réellement à votre mode de vie ?
- Sera-t-il toujours adapté dans cinq ou dix ans ?
- Est-il facile d'accès depuis votre pays de résidence ?
- Les commerces sont-ils ouverts toute l'année ou uniquement pendant la saison estivale ?
- Le quartier reste-t-il vivant hors saison ?

Toutes ces questions sont souvent oubliées lorsque l'émotion prend le dessus. Pourtant, elles auront un impact direct sur votre satisfaction à long terme.

Une résidence secondaire est un lieu où vous allez passer du temps, recevoir votre famille, créer des souvenirs... Mais c'est également un patrimoine qui représente plusieurs dizaines, voire plusieurs centaines de milliers d'euros. Il mérite donc une réflexion approfondie.



NOTRE CONSEIL

Autorisez-vous avoir un coup de cœur... Mais ne prenez jamais votre décision uniquement grâce à lui. Prenez toujours quelques jours de réflexion. Revisitez le bien si nécessaire. Analysez son environnement, son potentiel et demandez-vous s'il correspond réellement à votre projet de vie.

Une bonne décision est une décision prise avec le cœur... mais aussi avec la raison.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Dans notre agence immobilière, nous avons déjà vu des clients complètement changer d'avis après une deuxième visite. Pourquoi ?

Parce qu'ils avaient découvert des éléments qu'ils n'avaient pas remarqués lors de la première visite : une route très passante, un manque de stationnement, un quartier très calme en hiver mais extrêmement brillant bruyant l'été, ou encore un environnement qui ne correspondrait finalement pas à leurs attentes.

C'est la raison pour laquelle nous recommandons toujours de prendre le temps de visiter, de comparer plusieurs biens et de ne jamais se précipiter.

Une résidence secondaire est un projet plaisir, mais c'est aussi un engagement important.

Plus votre décision sera réfléchie, plus vous profiterez pleinement de votre achat pendant de nombreuses années.



ERREUR N°2

SOUS-ESTIMER LE COÛT TOTAL DE L'ACQUISITION

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à penser que le budget de votre projet se limite au prix affiché sur l'annonce.

Par exemple, si vous trouvez un appartement à 150 000 €, il est facile de croire que c'est le montant que vous allez réellement payer.

En réalité, le coût total d'une acquisition est souvent plus élevé.

En Espagne, plusieurs frais viennent s'ajouter au prix du bien. On retrouve notamment les frais de notaire, les taxes liées à l'acquisition, les frais d'enregistrement, ainsi que d'autres dépenses qui varient selon le type de bien et votre situation.

Ces dépenses représentent parfois plusieurs milliers d'euros.

Malheureusement, nous rencontrons régulièrement des personnes qui disposent de l'apport nécessaire pour acheter leur résidence secondaire... mais qui découragent, quelques semaines avant la signature, qu'il leur manque un budget important pour finaliser leur projet.

Cette situation peut être particulièrement stressante et, dans certains cas, remettre en question l'achat.



**À CELA PEUVENT ÉGALEMENT
S'AJOUTER DES FRAIS QUE BEAUCOUP
D'ACHETEURS OUBLIENT DE PRÉVOIR :**



un éventuel rafraîchissement
ou des travaux ;



l'achat du mobilier ou de
l'électroménager ;



les premiers contrats d'eau,
d'électricité ou d'internet ;



certaines assurances ;



ou encore les honoraires de
professionnels si vous souhaitez
être accompagné.



NOTRE CONSEIL

Avant de commencer vos recherches, définissez toujours un budget global, et non uniquement un budget d'achat.

Posez-vous cette question :

"Combien suis-je réellement prêt à investir pour devenir propriétaire en Espagne ?"

Cette vision d'ensemble vous permettra de rechercher des biens correspondant réellement à votre capacité financière et d'éviter les mauvaises surprises au moment de signer.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

- Au sein de notre agence immobilière, il n'est pas rare de rencontrer des acheteurs qui nous annoncent un budget précis, avant de découvrir qu'ils n'avaient pas intégré l'ensemble des frais liés à l'achat.
- À l'inverse, certains écartent des biens parfaitement accessibles parce qu'ils surestiment certains coûts.
- Dans les deux cas, un simple calcul réalisé en amont permet d'aborder son projet avec beaucoup plus de sérénité.



C'est pourquoi, avant toute recherche immobilière, nous réalisons toujours une estimation complète du budget de nos clients.

Cela leur permet de connaître leur enveloppe réelle, d'éviter les imprévus
et de se concentrer uniquement sur les biens qui correspondent véritablement à leur projet.



ERREUR N°3

NE PAS VÉRIFIER LA SITUATION ADMINISTRATIVE ET JURIDIQUE DU BIEN



Vous avez trouvé le bien idéal.
Le prix est intéressant.
L'emplacement vous plaît.
La visite s'est bien déroulée.
Vous êtes prêt à signer.



Pourtant, avant d'acheter un bien immobilier en Espagne, une étape est absolument indispensable : **vérifier que tout est conforme sur le plan administratif et juridique.**

Beaucoup d'acheteurs pensent que si un bien est en vente, c'est qu'il ne présente aucun problème.

Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas.

Il peut arriver qu'un logement présente des particularités administratives ou juridiques qu'il est indispensable de connaître avant de s'engager.



Par exemple, certains biens peuvent :

- Avoir fait l'objet de modifications qui ne sont pas régularisées ;
- Présenter des différences entre les documents officiels et la réalité ;
- Être soumis à certaines restrictions ;
- Ou encore nécessiter des vérifications complémentaires avant la signature.

Dans d'autres cas, certaines informations importantes concernant le bien, la copropriété ou les charges ne sont découvertes qu'au dernier moment.

Bien entendu, cela ne signifie pas que ces situations sont fréquentes ou qu'elles rendent automatiquement le projet impossible. En revanche, elles doivent être identifiées avant la signature afin que vous puissiez acheter en parfaite connaissance de cause.



Acheter un bien immobilier représente souvent l'investissement d'une vie.

Il est donc essentiel de ne laisser aucune place au hasard.



NOTRE CONSEIL

Ne vous contentez jamais de visiter un bien et d'en apprécier les qualités. Assurez-vous également que sa situation administrative et juridique a été vérifiée avant de vous engager.

Quelques contrôles réalisés au bon moment peuvent vous éviter des complications importantes une fois devenu propriétaire. Mieux vaut repousser une signature de quelques jours que découvrir un problème après l'achat.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Dans notre agence immobilière, nous arrivons régulièrement d'effectuer des vérifications qui mettent en évidence des éléments que les acheteurs n'avaient jamais imaginé devoir contrôler.

La plupart du temps, ces situations se régularisent sans difficulté lorsqu'elles sont détectées suffisamment tôt. En revanche, lorsqu'elles sont découvertes après la signature, les conséquences peuvent être beaucoup plus complexes et parfois coûteuses.

C'est pourquoi, avant chaque acquisition, nous réalisons systématiquement un ensemble de vérifications administratives et juridiques afin que nos clients puissent acheter en toute sérénité, avec une vision claire de la situation du bien avant de prendre leur décision.



ERREUR N°4

PENSER QUE TOUS LES BIENS SONT FACILEMENT REVENDABLES

Lorsque l'on achète une résidence secondaire, on imagine souvent profiter du bien pendant de nombreuses années. On pense aux vacances en famille, aux week-ends au soleil ou encore à la retraite.

Mais la vie réserve parfois des surprises. Un changement professionnel. Une évolution de la situation familiale. Un nouveau projet immobilier. Ou simplement l'envie de changer de région.

Autrement dit, même si vous achetez aujourd'hui avec l'idée de conserver votre bien longtemps, rien ne garantit que ce sera encore le cas dans dix ou quinze ans.

C'est pourquoi il est essentiel de réfléchir à une question que beaucoup d'acheteurs oublient complètement :

” Si je souhaite revendre ce bien un jour, sera-t-il facile à vendre ?

Tous les biens immobiliers n'offrent pas le même potentiel. Certains trouveront rapidement un acquéreur grâce à leur emplacement, leur configuration ou leur attractivité. D'autres, en revanche, pourront rester plusieurs mois, voire plusieurs années sur le marché avant de trouver preneur.

Le prix est évidemment un critérié important, mais il n'est pas le seul. L'environnement, l'accessibilité, la qualité de la construction, la demande locale ou encore les services à proximité peuvent également avoir une influence importante sur la facilité de revente.

Acheter un bien, ce n'est donc pas seulement penser à son plaisir personnel aujourd'hui. C'est aussi préserver son patrimoine pour demain.

LES ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT LA FACILITÉ DE REVENTE



L'emplacement
et l'attractivité du secteur



L'accessibilité
(transports, routes, aéroports)



La qualité de la construction
et de l'entretien du bien



La demande locale et le profil
des acheteurs potentiels



Les services et commerces
à proximité



Le prix par rapport au
marché local



NOTRE CONSEIL

Essayez toujours de regarder un bien avec deux regards.

- ✓ Le premier est celui de l'acheteur qui souhaite profiter de sa résidence secondaire.
- ✓ Le second est celui du futur acquéreur qui pourrait être intéressé par votre bien dans quelques années.

Si un logement vous plaît mais qu'il sera difficile à revendre, il mérite une réflexion supplémentaire.

À l'inverse, un bien recherché conservera généralement plus facilement son attractivité au fil du temps.

CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Dans notre agence immobilière, nous voyons régulièrement des biens rester plusieurs mois sur le marché alors que d'autres se vendent en seulement quelques jours. La différence ne vient pas uniquement du prix. Elle est souvent liée à l'emplacement, à la qualité du secteur, aux prestations du bien ou encore aux attentes des acheteurs. C'est pour cette raison que nous analysons toujours le potentiel d'un bien dans sa globalité.

Notre objectif n'est pas seulement de vous aider à acheter un logement qui vous plaît aujourd'hui. Nous souhaitons également vous orienter vers un bien qui conservera un véritable intérêt sur le marché si, un jour, vous décidez de le revendre.



ERREUR N°5

Choisir un secteur sans étudier son évolution

Trouver une jolie ville ne suffit pas pour réaliser un bon achat immobilier.

En Espagne, deux quartiers situés à seulement quelques kilomètres l'un de l'autre peuvent offrir des perspectives totalement différentes.

C'est pourquoi il est essentiel de ne pas choisir un secteur uniquement parce qu'il vous plaît aujourd'hui/hui. Posez-vous également cette question :

”À quoi ressemblera ce secteur dans cinq ou dix ans”

Une commune peut être en plein développement avec l'arrivée de nouveaux commerces, d'infrastructures, d'équipements publics ou de nouveaux habitants. À l'inverse, certains secteurs peuvent perdre progressivement de leur attractivité ou évoluer différemment de ce que vous imagiez.

Lorsque vous achetez une résidence secondaire, vous investissez également dans un emplacement. Et en immobilier, l'emplacement reste l'un des critères qui influence plus la valeur d'un bien au fil des années. Il est donc important d'observer bien plus que le logement lui-même.

L'environnement, la qualité des commodités, l'accessibilité, les transports, la proximité de la plage, les écoles, les services de santé ou encore les futurs projets d'aménagement sont autant plus importants qui peuvent également étendre votre confort... mais également sur la valeur de votre patrimoine.

Prendre le temps d'étudier un secteur permet souvent de faire un choix beaucoup plus pertinent.

LES ÉLÉMENTS À ANALYSER DANS UN SECTEUR



Le développement
et les projets futurs



Les commerces et services
ouverts à l'année



L'accessibilité et les transports
(routes, gare, aéroport)



La proximité de la mer,
des plages, des activités



Les écoles, les centres de santé,
les équipements publics



La dynamique locale
et l'évolution de la population



L'environnement, la qualité du quartier
et le cadre de vie



Notre conseil

Ne choisissez pas seulement une ville.

Choisissez un environnement dans lequel vous aurez plaisir à revenir année après année.

Renseignez-vous sur la vie du quartier en été comme en hiver, observez les commodités ouvertes à l'année, découvrez les projets prévus par la commune et prenez le temps de comprendre la dynamique locale.

Un bon emplacement aujourd'hui est souvent un bon investissement pour demain.



Ce que nous constatons le plus souvent

Dans notre agence immobilière, nous rencontrons des acheteurs qui arrivent avec une idée très précise d'une ville... simplement parce qu'ils y ont passé leurs vacances.

Après quelques visites et une meilleure découverte du secteur, ils réalisent souvent qu'un quartier voisin, ou même une commune située à quelques minutes, correspond beaucoup mieux à leurs attentes et à leur budget.

C'est aussi ce qui fait la différence entre un simple achat immobilier et un achat réellement réfléchi.

Notre rôle est justement de vous faire découvrir des secteurs auxquels vous n'auriez peut-être jamais pensé, de vous expliquer leurs avantages et leurs spécificités, afin que votre résidence secondaire reste un plaisir aujourd'hui... mais aussi un excellent choix pour les années à venir.



BONUS

Les 2 vérifications indispensables avant de signer un compromis

Signer un compromis est une étape extrêmement importante.

À partir de ce moment-là, vous engagez juridiquement dans votre projet d'achat.

Pourtant, chaque année, de nombreux acheteurs signent un compromis en pensant que tout a déjà été vérifié. Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas.

La peur de "se faire avoir" est d'ailleurs l'une des principales inquiétudes des Français qui souhaitent acheter en Espagne, et c'est tout à fait compréhensible.

Lorsque l'on achète dans un pays que l'on connaît moins bien, avec une langue différente, une réglementation différente et des habitudes différentes, il est normal de vouloir être certain que tout est en ordre.

La bonne nouvelle, c'est que ces risques peuvent être considérablement réduits lorsque les bonnes vérifications sont réalisées avant de signer.

Voici les deux contrôles qui nous paraissent essentiels.



L'ESSENTIEL

**Moins de risques,
plus de sérénité :
2 vérifications
simples pour acheter
en toute confiance.**

1



VÉRIFIER QUE LE BIEN EST CONFORME SUR LE PLAN ADMINISTRATIF ET JURIDIQUE

Avant de signer un compromis, il est indispensable de s'assurer que la situation du bien est parfaitement claire.

Même si le logement paraît en excellent état et que tout semble normal lors de la visite, certains éléments ne sont pas visibles à l'éluc. Des différences entre les documents officiels et réalité, des régulations en attente, certaines restrictions ou encore d'autres particularités administratives peuvent exister.

Cela ne signifie pas que le bien présente forcément un problème. En revanche, il est essentiel de connaître sa situation avant de vous engager.

Un achat immobilier ne doit jamais reposer sur des suppositions.

Il doit reposer sur des informations vérifiées.



NOTRE CONSEIL

Ne considérez jamais qu'un bien est "sans risque" simplement parce qu'il est en vente.

Avant toute signature, assurez-vous que les vérifications nécessaires ont bien été réalisées.

2



VÉRIFIER L'ENSEMBLE DES DOCUMENTS AVANT DE SIGNER

Un compromis ne s'résume pas à quelques pages à signer.

Il s'agit d'un document juridique qui fixe les conditions de votre achat.

Avant d'apposer votre signature, prenez le temps de comprendre précisément ce que vous signez. Prix, délais, conditions particulières, modalités de la vente, obligations de chaque partie... chaque élément mérite votre attention.

Si un point vous semble flou ou si vous ne comptez pas certaines informations, demandez des explications avant de vous engager.

Une fois le compromis signé, il est souvent beaucoup plus compliqué de revenir en arrière.



NOTRE CONSEIL

Ne signez jamais un document simplement parce que l'on vous dit que "tout est normal". Vous devez comprendre chaque engagement que vous prenez.

UN DERNIER CONSEIL

Depuis plusieurs années, nous accompagnons des acheteurs français dans leur acquisition en Espagne. Et s'il y a une chose que nous avons apprise, c'est que la majorité des problèmes ne viennent pas d'une mauvaise intention. Ils viennent surtout d'un manque d'information.

Les personnes qui se retrouvent en difficulté ne sont pas telles qui ont posé trop de questions... Ce sont souvent celles qui n'ont pas éé poser suffisamment.

C'est précisément pour cette raison que nous avons créé notre accompagnement.

Notre rôle est de défendre vos intérêts, de réaliser les vérifications indispensables et de vous permettre d'acheter en Espagne avec la sérénité d'une personne qui sait exactement ce qu'elle signe.

Parce qu'un achat immobilier est bien plus qu'un simple coup de cœur.

C'est un engagement financier important qui mérite d'être sécurisé à chaque étape.



UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ À VOTRE PROJET

Acheter un bien immobilier en Espagne est une étape importante.
Selon votre situation, vous n'aurez pas tous les mêmes besoins.

C'est pourquoi nous avons développé plusieurs formules
d'accompagnement afin de vous apporter l'aide dont vous avez
réellement besoin, que vous soyez totalement autonome ou que
vous souhaitiez être accompagné de A à Z.



NOUS PROPOSONS NOTAMMENT :



UN ACCOMPAGNEMENT À DISTANCE

Pour répondre à vos questions, vous guider dans vos démarches
et vérifier les étapes importantes de votre achat.



UN ACCOMPAGNEMENT PHYSIQUE SUR PLACE

Où nous sommes à vos côtés lors des visites et des différentes
étapes de votre projet.



UN SERVICE DE SUIVI ET DE VÉRIFICATION

Destiné aux personnes qui ont déjà trouvé leur bien mais souhaitent
s'assurer que tout est conforme avant de signer.



UN SERVICE DE CHASSE IMMOBILIÈRE

Où nous recherchons pour vous le bien correspondant à vos critères, à
votre budget et à vos objectifs.



Notre objectif est simple :

vous permettre d'acheter en Espagne en toute sérénité,
tout en évitant les erreurs qui peuvent coûter du temps, de
l'argent et beaucoup de stress.

Depuis plusieurs années, nous accompagnons des acheteurs venus de toute la France, de
Belgique, de Suisse, du Luxembourg et d'autres pays francophones.
Grace à notre parfaite connaissance du marché immobilier espagnol et de ses spécificités,
nous vous aidons à prendre les bonnes décisions, au bon moment.



Si vous souhaitez découvrir si votre projet est viable
et voir si l'un de nos accompagnements correspond le mieux à votre projet,

rendez-vous sur notre page :



ACHETER EN ESPAGNE

Nous serons ravis d'échanger avec vous et de vous aider
à concrétiser votre projet immobilier en Espagne, dans
les meilleures conditions.



LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE RÉALISER UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER



ERREUR N°1

ACHETER UNIQUEMENT PARCE QUE LE BIEN PARAÎT PEU CHER

Lorsque l'on souhaite investir en Espagne, il est très facile de tomber sur des annonces affichant des prix particulièrement attractifs. Des appartements à 60 000 €, 85 000 € ou 100 000 € peuvent rapidement donner l'impression de réaliser une excellente affaire.

Et c'est justement là que beaucoup d'investisseurs commettent leur première erreur.



Un bien peu cher n'est pas forcément un bon investissement.

Le prix d'achat n'est qu'un des nombreux critères à prendre en compte. Avant de sortir de votre carte bancaire ou de signer une offre d'achat, il est indispensable de comprendre pourquoi ce bien est vendu à ce prix. Est-ce lié à son emplacement ? À son état général ? À une faible demande dans le secteur ? À des travaux importants ? À des contraintes administratives ? Ou tout simplement à un marché où les prix sont plus bas ? Ces questions sont essentielles.

CAR DEUX APPARTEMENTS AFFICHÉS AU MÊME PRIX PEUVENT OFFRIER DES RÉSULTATS TOTALEMENT DIFFÉRENTS.



L'un pour générer des revenus réguliers, prendre de la valeur et se revendre facilement.



L'autre pourra rester difficile à l'ouvrir, nécessiter de nombreux travaux ou être difficile à revendre.

Le prix d'achat ne doit donc jamais être votre seul critère de décision. En immobilier, ne n'est pas parce qu'un bien est bon marché qu'il représente une bonne opportunité.

À l'inverse, arrivé parfois qu'un bien un peu plus cher soit beaucoup plus rentable sur le long terme, grâce à son emplacement, son potentiel de valorisation ou le qualité de la demande locative.



Depuis mon premier investissement en Espagne en 2015, j'ai appris une chose essentielle : les meilleures opérations ne sont pas toujours celles qui affichent le prix le plus bas. Ce sont celles qui répondent à une véritable logique d'investissement.



NOTRE CONSEIL

Avant de vous laisser séduire par un prix attractif, prenez le temps d'analyser le bien dans son ensemble.



Demandez-vous pourquoi il est proposé à ce tarif et surtout s'il correspond réellement à votre objectif.



Cherchez-vous à générer des revenus locatifs ?



À créer un patrimoine ?



À préparer votre retraite ?



À revendre avec une plus-value dans quelques années ?

Votre stratégie doit toujours guider votre achat, et non l'inverse.

Un investissement réussi est un investissement réfléchi.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Dans notre agence immobilière, nous rencontrons régulièrement des investisseurs qui nous contactent après avoir trouvé "la bonne affaire" sur Internet. Ils sont persuadés d'avoir découvert une opportunité exceptionnelle simplement parce que le prix est inférieur à celui des autres annonces.

Après quelques vérifications, nous nous apercevons parfois que le secteur est peu recherché, que la demande locative est faible, que des travaux importants sont à prévoir ou que le potentiel de valorisation est limité.

À l'inverse, certains biens affichés quelques milliers d'euros plus chers offrent une rentabilité plus stable, une meilleure sécurité et un potentiel de revente bien supérieur.

C'est précisément pour cette raison que nous analysons toujours un investissement dans sa globalité. Notre objectif n'est pas de vous faire acheter le bien le moins cher.

Notre objectif est de vous aider à acheter le bien le plus rentable et le plus pertinent pour votre projet.





ERREUR N°2

SE FIER À UNE
RENTABILITÉ IRRÉALISTE

L'un des chiffres qui attire le plus les investisseurs est la rentabilité. Il n'est pas rare de voir des annonces promettre 8 %, 10 %, 15 % de rendement, voire davantage. Sur le papier, cela paraît très intéressant. **Mais en réalité, ces chiffres ne reflètent pas toujours ce que vous gagnerez réellement.**

Beaucoup d'investisseurs commentent l'erreur de calculer leur rentabilité uniquement à partir du prix d'achat des loyers. Pourtant, un investissement immobilier ne se résume jamais à cette simple opération.

DE NOMBREUX ÉLÉMENTS PEUVENT RÉDUIRE
LES REVENUS RÉELLEMENT PERÇUS

Frais d'acquisition
(notaire, taxes...)



Frais de gestion (si
gestion locative)



Charges de copropriété



Périodes sans location
(vacance locative)



Taxe foncière



Entretien du logement
et travaux futurs



Assurances



Fiscalité (impôts sur
les revenus)

Un bien qui semble très rentable au premier abord peut finalement offrir un rendement beaucoup plus faible une fois l'ensemble des coûts intégrés.

À l'inverse, certains biens affichent une rentabilité légèrement inférieure sur le papier, mais se réveillent beaucoup plus performants grâce à une meilleure stabilité locative, moins de charges ou un potentiel de valorisation plus important.

C'est pourquoi il est essentiel de ne jamais se laisser séduire uniquement par un pourcentage annoncé dans une publicité.

Un investissement réussi repose sur des chiffres réalistes, pas sur des estimations optimistes.



NOTRE CONSEIL



Avant de prendre votre décision, assurez-vous de réaliser une analyse complète de votre futur investissement.



Ne cherchez pas uniquement à connaître le rendement annoncé. Cherchez à comprendre ce que le bien pourra réellement vous rapporter, une fois toutes les dépenses prises en compte.



Un investissement rentable est avant tout un investissement dont les chiffres restent cohérents dans la durée.



Il vaut mieux prévoir une rentabilité légèrement plus faible et être agréablement surpris que l'inverse.

CE QUE NOUS
CONSTATONS LE
PLUS SOUVENT

Dans notre agence immobilière, nous rencontrons régulièrement des investisseurs qui nous présentent un bien en vous disant : "J'ai trouvé un appartement avec 15 % de rentabilité !" Après une étude plus approfondie, nous découvrons souvent que certains frais ont été oubliés ou que les revenus locatifs annoncés sont largement surestimés.

Le rendement réel est alors bien différent de celui imaginé au départ.

C'est précisément pour cette raison que nous réalisons toujours une étude financière complète avant de conseiller un investissement.

Notre objectif est que nos clients connaissent la rentabilité la plus réaliste possible avant d'acheter. Car un bon investissement ne repose pas sur un chiffre séduisant affiché dans une annonce. Il repose sur une analyse financière sérieuse, qui permet de prendre une décision en toute confiance.





ERREUR N°3

IGNORER LA RÉGLEMENTATION SUR LA LOCATION TOURISTIQUE

C'est probablement l'une des erreurs qui coûte le plus cher aux investisseurs.

Beaucoup de personnes achètent un appartement en Espagne avec une idée bien précisée :

"Je vais le louer sur Airbnb ou Booking pendant les vacances et le rentabiliser rapidement."

Sur le papier, le projet semble simple. Mais dans la réalité, la location touristique est encadrée par une réglementation qui peut varier selon les régions, les communes et parfois même les copropriétés.

Autrement dit, ce n'est pas parce qu'un logement est situé dans une zone touristique qu'il est automatiquement autorisé à être loué en courte durée.

LA RÉGLEMENTATION PEUT VARIER ET IMPACTER VOTRE PROJET



Certaines villes délivrent des autorisations sous certaines conditions.



D'autres limitent fortement les nouvelles licences.



Certaines copropriétés peuvent adopter des règles spécifiques.



Beaucoup d'investisseurs découvrent ces informations... une fois qu'ils sont déjà propriétaires.

Ils avaient construit tout leur projet financier autour de la location saisonnière. Puis ils réalisent que leur stratégie ne peut finalement pas être mise en place comme ils l'avait imaginée.

Les conséquences peuvent être importantes : des revenus inférieurs aux prévisions, un changement complet de stratégie locative, ou encore un investissement qui ne répond plus aux objectifs fixés au départ.

Pour cette raison, il est indispensable de se renseigner avant d'acheter, et non après.



NOTRE CONSEIL



Ne basez jamais votre investissement sur une hypothèse.



Avant d'acheter un bien destiné à la location touristique, assurez-vous que votre projet est compatible avec la réglementation applicable au secteur concerné.



Cette simple vérification peut vous éviter de nombreuses déconvenues.



Un investissement immobilier doit toujours être construit sur des informations fiables et vérifiées.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Dans notre agence immobilière, nous rencontrons régulièrement des investisseurs qui nous contactent après avoir trouvé un appartement en pensant pouvoir le louer immédiatement en courte durée. **Lorsqu'ils découvrent que certaines règles ou démarches s'appliquent à leur projet, ils comprennent qu'ils auraient dû se renseigner avant de signer.**

À l'inverse, nous accompagnons également des investisseurs qui choisissent un secteur adapté dès le départ. Leur stratégie est définie avant l'achat, les vérifications sont réalisées en amont et ils savent exactement quel type d'exploitation ils pourront mettre en place.

C'est précisément la différence entre acheter un appartement... et réaliser un véritable investissement immobilier.

Parce qu'un investissement rentable ne dépend pas uniquement du bien que vous achetez. Il dépend aussi des règles qui encadrent son exploitation.





ERREUR N°4

INVESTIR SANS DÉFINIR SA STRATÉGIE D'INVESTISSEUR

L'une des plus grandes erreurs consiste à rechercher un bien immobilier... avant même de savoir quel type d'investisseur vous souhaitez devenir. Peu de personnes le savent, mais il n'existe pas une seule façon d'investir dans l'immobilier.

Avant même de commencer vos recherches, il est indispensable de définir votre stratégie d'investissement.

QUEL TYPE D'INVESTISSEUR ÊTES-VOUS ?



Souhaitez-vous créer un patrimoine solide et long terme ?



Chez-vous avant tout une forte rentabilité ?



Êtes-vous prêt à prendre davantage de projet ?



Ou préférez-vous piloter la gestion progressive de votre patrimoine ?

Ces choix sont essentiels, car ils vont déterminer le type de bien que vous devez acheter.

DEUX STRATÉGIES, DEUX OBJECTIFS DIFFÉRENTS

L'INVESTISSEUR ORIENTÉ RENTABILITÉ



- Cherche la rentabilité maximale
- Accepte un bien dans moyen et ancien, avec peu de prestations
- Privilégie un secteur moins recherché si les chiffres sont excellents
- Son objectif : La rentabilité

L'INVESTISSEUR ORIENTÉ PATRIMOINE



- Privilégie un bien de qualité dans un secteur recherché
- Vise une forte valorisation à long terme
- Accepte une rentabilité immédiate parfois plus faible
- Son objectif : Un patrimoine qui porte de la valeur dans le temps et qui se revend facilement.



Il existe aussi des stratégies intermédiaires qui cherchent à trouver un équilibre entre rendement, sécurité et valorisation.



Aucune stratégie n'est meilleure qu'une autre. Tout dépend de votre situation, de votre budget, de votre horizon d'investissement et de vos objectifs.



NOTRE CONSEIL



Avant même de visiter votre premier appartement, prenez le temps de définir votre profil d'investisseur.



Votre stratégie doit toujours guider vos recherches.



Lorsque vos objectifs sont clairement définis, il devient beaucoup plus facile d'écarter les biens qui ne vous correspondent pas et de reconnaître les véritables opportunités.

En immobilier, ce n'est pas le bien qui définit votre stratégie.

C'est votre stratégie qui doit déterminer le bien que vous allez acheter.



Le véritable problème est d'acheter un bien qui ne correspond pas à votre stratégie... simplement parce qu'il semblait être une bonne affaire.

Depuis mon premier investissement immobilier en Espagne en 2015, j'ai appris qu'un bon investissement n'est pas forcément celui qui offre la meilleure rentabilité sur le papier.

C'est celui qui correspond parfaitement aux objectifs de son propriétaire.

DEPUIS
2015

Rémi Le Rentier



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



Dans notre agence immobilière, nous rencontrons régulièrement des investisseurs qui arrivent avec une idée très précise du type de bien qu'ils souhaitent acheter. Après avoir échangé avec leurs sur les objectifs, nous nous rendons souvent compte que ce bien ne correspond pas réellement à leur stratégie.



Certains recherchent une forte rentabilité mais visitent des appartements essentiellement patrimoniaux. D'autres souhaitent constituer un patrimoine de qualité mais s'orientent vers des biens très rentables, situés dans des secteurs où la valorisation sera plus limitée.



C'est pourquoi la première étape de notre accompagnement n'est jamais de visiter des appartements. Nous commençons toujours par définir la stratégie d'investissement de nos clients. Car lorsque cette stratégie est claire, toutes les décisions qui suivent deviennent beaucoup plus simples... et surtout beaucoup plus cohérentes.





ERREUR N°5

ACHETER SANS ÉTUDIER LE POTENTIEL DE REVENTE

Lorsque l'on investit dans l'immobilier, on pense naturellement à la rentabilité.
Combien vais-je gagner chaque mois ? Quel sera mon rendement ?
En combien de temps mon investissement sera-t-il rentable ?
Ces questions sont importantes.

Mais il existe un autre critère, souvent oublié par les investisseurs débutants :
la facilité avec laquelle le bien pourra être revendu dans quelques années.

VOTRE SITUATION PEUT ÉVOLUER



Vous pouvez avoir besoin
de récupérer des liquidités
pour financer un
nouveau projet.



Vous pouvez souhaiter
vendre pour acheter
un bien plus important.



Vous pouvez simplement
réinvestir dans une autre ville
offrant davantage
de potentiel.

Dans toutes ces situations, la capacité du bien à se revendre rapidement
et dans de bonnes conditions devient un élément essentiel.

Pourtant, beaucoup d'investisseurs achètent uniquement parce que les
chiffres semblent intéressants. Ils ne se demandent jamais si, dans cinq,
dix ou quinze ans, un autre acheteur sera prêt à acquérir ce bien.

En immobilier, la rentabilité est importante. Mais la liquidité d'un bien,
c'est-à-dire sa capacité à trouver facilement un acquéreur, l'est tout autant.

— DEUX BIENS, DEUX DESTINS DIFFÉRENTS —



Bien situé dans un secteur recherché,
bien entretenu, répondant aux attentes
de la majorité des acheteurs.



Conservera généralement une meilleure
valeur et se revendra plus facilement.



Bien très atypique, situé dans un secteur
peu demandé ou répondant à un public
très restreint.



Pourra être plus difficile à revendre,
même s'il génère une bonne rentabilité
aujourd'hui.



Un bon investissement ne consiste donc pas uniquement à penser à son achat.
Il faut également penser à sa sortie.



NOTRE CONSEIL

Avant d'investir, posez-vous toujours cette question :



**Si je décide de vendre ce bien
dans dix ans, qui sera susceptible
de me l'acheter ?**



Si la réponse est "beaucoup de monde",
c'est généralement un bon signe.



Plus un bien intéresse un grand nombre d'acheteurs,
plus il aura de chances de conserver sa valeur et
de se revendre dans de bonnes conditions.



Essayez toujours d'investir dans un bien
qui plaira non seulement à vos futurs locataires,
mais également à vos futurs acheteurs.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Dans notre agence immobilière, nous analysons toujours un investissement sous deux angles.

- ✓ Le premier est sa capacité à **générer des revenus**.
- ✓ Le second est son **potentiel de revente**.

Nous préférons parfois conseiller à nos clients un bien offrant une rentabilité légèrement inférieure,
mais situé dans un secteur dynamique, recherché et offrant un fort potentiel de valorisation.



POURQUOI ?

Parce qu'au bout de dix ou quinze ans, quelques dixièmes de rentabilité peuvent représenter
une différence relativement faible.
En revanche, **une plus-value importante ou une revente rapide** peuvent avoir un impact
considérable sur la **réussite globale de votre investissement**.

C'est pourquoi nous ne cherchons jamais uniquement le bien le plus rentable.
Nous recherchons un bien capable de générer des revenus aujourd'hui...
tout en restant un excellent patrimoine pour demain.



Un investissement réussi, ce n'est pas seulement savoir acheter au bon prix.
C'est aussi savoir revendre au bon moment, dans les meilleures conditions.





BONUS

LES 2 CALCULS INDISPENSABLES AVANT TOUT INVESTISSEMENT



Avant d'investir dans l'immobilier, beaucoup de personnes regardent uniquement le prix du bien et le montant du loyer.

Pourtant, un véritable investisseur réalise plusieurs calculs avant de prendre sa décision.

Voici deux exemples qui permettent de comprendre pourquoi deux personnes achetant exactement le même appartement peuvent obtenir des résultats totalement différents.



Les exemples ci-dessous sont volontairement simplifiés afin de vous permettre de comprendre le principe.

Dans la réalité, d'autres éléments doivent également être pris en compte, comme les charges, les intérêts du crédit, la fiscalité ou encore les éventuels travaux.

1 CALCULER LA RENTABILITÉ D'UN INVESTISSEMENT PAYÉ COMPTANT

Imaginons un appartement affiché à 100 000 €.

Pour l'acheter, il faudra également prévoir les frais d'acquisition (taxes, notaire, enregistrement...), soit environ 12 % supplémentaires. L'investissement total sera donc de 112 000 €.

Si ce bien génère 10 000 € de loyers par an, beaucoup de personnes penseront immédiatement que la rentabilité est de 10 %.

En réalité, elle se calcule sur le capital réellement investi.

	Prix du bien	100 000 €
	Frais d'acquisition (≈ 12 %)	12 000 €
	Capital investi	112 000 €
	Revenus locatifs (par an)	10 000 €



RENTABILITÉ RÉELLE

10 000 € ÷ 112 000 € =

8,93 %
par an



Vous êtes propriétaire d'un appartement, sans crédit, mais la totalité de votre capital est immobilisée dans un seul bien.

2 CALCULER LA RENTABILITÉ D'UN INVESTISSEMENT FINANCÉ À CRÉDIT

Prenons maintenant exactement le même appartement.

Cette fois, vous choisissez de financer votre achat grâce à un crédit immobilier.

Dans cet exemple, nous considérons qu'un investisseur non-résident apporte environ 42 % du projet, soit 42 000 €, et supporte une première année de remboursement d'environ 3 500 €.

Le capital réellement mobilisé la première année est donc de 45 500 €.

Pourtant, le bien génère toujours 10 000 € de loyers par an.

Le calcul devient alors très différent :

	Apport (≈ 42 %)	42 000 €
	Première année de crédit	3 500 €
	Capital mobilisé (1^{re} année)	45 500 €
	Revenus locatifs (par an)	10 000 €



RENTABILITÉ RÉELLE

10 000 € ÷ 45 500 € =

21,98 %
par an



C'est précisément ce que recherchent de nombreux investisseurs : utiliser l'effet de levier du crédit afin de faire travailler leur argent plus efficacement.



**CE QU'IL FAUT
RETENIR**

L'objectif d'un investisseur n'est pas toujours de posséder un bien sans crédit.

Son objectif est souvent de développer son patrimoine de la manière la plus efficace possible.



AVEC 112 000 €

vous pouvez acheter
un seul appartement
comptant.



AVEC CETTE MÊME CAPACITÉ FINANCIÈRE

il est parfois possible de financer
deux appartements à crédit,
tout en conservant encore une partie
de votre trésorerie disponible.



RÉSULTAT

Vous ne possédez peut-être pas immédiatement
les biens à 100 %, mais vous contrôlez
un patrimoine plus important, susceptible
de générer davantage de revenus et de prendre
plus de valeur au fil des années.



C'est toute la différence entre acheter un bien immobilier... et construire une véritable stratégie d'investissement.

C'est également la raison pour laquelle, avant chaque projet, nous réalisons des simulations personnalisées afin de déterminer la stratégie de financement la plus adaptée aux objectifs de chacun de nos clients.



ET SI VOUS ÉTIEZ ACCOMPAGNÉ PAR DES INVESTISSEURS... PLUTÔT QUE PAR DE SIMPLES VENDEURS?

Lorsque vous investissez dans l'immobilier, vous avez tout intérêt à être accompagné par des personnes qui investissent elles-mêmes.

C'est exactement notre philosophie.

Remi Le Rentier
AGENCE IMMOBILIÈRE EN ESPAGNE

Notre équipe est composée de professionnels de l'immobilier, mais également d'investisseurs qui connaissent les réalités du terrain.

Rémi, par exemple, a réalisé un premier investissement immobilier en Espagne 2015. Depuis, son patrimoine est composé de plus d'une dizaine de biens immobiliers, tout en accompagnant des centaines d'investisseurs francophones dans leurs propres projets.



Depuis
2015
Investisseur
en Espagne



Plus de
10
biens immobiliers
détenus



Des centaines
D'investisseurs,
accompagné



Des projets
Des projets
partout
en Espagne

Chaque mois, nous accompagnons des dizaines de projets d'investissement partout en Espagne.



Certains de nos clients
souhaitent générer des
revenus complémentaires.



D'autres veulent
préparer leur retraite.



Certains cherchent à créer
un patrimoine à transmettre
à leurs enfants.



Et d'autres encore souhaitent
faire travailler leur épargne
de manière plus intelligente.

Quel que soit votre objectif, notre mission reste la même :

vous aider à réaliser un investissement rentable, sécurisé et adapté à votre stratégie.



NOS 2 NIVEAUX
D'ACCOMPAGNEMENT



ACCOMPAGNEMENT
À DISTANCE

Idéal si vous avez déjà trouvé un bien
ou souhaitez être conseillé à chaque
étape de votre projet.

OU



CHASSE IMMOBILIÈRE
COMPLÈTE

Nous recherchons les meilleures opportunités
selon vos objectifs, analysons leur potentiel,
réalisons les vérifications nécessaires et
vous accompagnons jusqu'à la signature
de l'acte authentique.



Notre objectif n'est pas de vous faire acheter un appartement.
Notre objectif est de vous aider à construire un patrimoine
capable de générer des revenus passifs et de créer de la richesse
sur le long terme.

“

Parce qu'un bon investissement
ne se choisit pas au hasard.
Il se construit avec
une véritable stratégie.

”



ÉTUDIONS GRATUITEMENT
VOTRE PROJET

Chaque investisseur est différent. C'est pourquoi nous vous proposons
d'étudier gratuitement votre situation afin de comprendre vos objectifs,
votre budget, votre capacité de financement et la stratégie la plus
adaptée à votre profil.

À l'issue de cet échange, nous pourrions vous présenter les différentes
solutions d'accompagnement que nous proposons et vous montrer comment
nous pouvons vous aider à développer votre patrimoine immobilier en Espagne.



CLIQUEZ ICI

POUR DÉCOUVRIR
NOTRE ACCOMPAGNEMENT
“INVESTIR EN ESPAGNE”
ET DEMANDER GRATUITEMENT
L'ÉTUDE DE VOTRE PROJET.

Remi Le Rentier



PEUT-ÊTRE QUE VOTRE PREMIER INVESTISSEMENT N'EST PLUS TRÈS LOIN...
ET QU'IL SERA LE DÉBUT D'UNE VÉRITABLE STRATÉGIE DE CRÉATION DE PATRIMOINE.



LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE DEMANDER UN CRÉDIT IMMOBILIER EN ESPAGNE



ERREUR N°1 DÉPOSER UN DOSSIER BANCAIRE COMPLET

Demander un crédit immobilier en Espagne ne consiste pas simplement à envoyer quelques fiches de paie et attendre une réponse. La banque doit analyser l'ensemble de votre situation financière afin de vérifier votre capacité à rembourser le prêt.

Pour réaliser cette analyse correctement, elle a besoin d'un dossier clair, cohérent et complet.



CE QUE LA BANQUE VA ÉTUDIER



Vos revenus



Votre situation
professionnelle



Votre ancienneté
dans votre emploi



Vos crédits
en cours



Votre épargne
disponible



Votre patrimoine
immobilier



Vos revenus locatifs
éventuels



Votre résidence
fiscale



L'origine de votre
apport personnel

Pourtant, beaucoup de personnes contactent une banque en envoyant seulement une partie de leurs documents.

Un dossier incomplet peut également donner l'impression que le projet n'a pas été suffisamment préparé ou que la situation financière manque de clarté.

Il doit aussi être :

Organisé
Lisible
Actualisé
Facile à comprendre



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Déposer un dossier incomplet peut entraîner :

- ⊗ Plusieurs semaines de retard
- ⊗ Des demandes répétées de documents
- ⊗ Une perte de temps pendant la recherche du bien
- ⊗ Une mauvaise première impression auprès du conseiller
- ⊗ Une analyse incorrecte de votre situation
- ⊗ Ou même un refus qui aurait peut-être pu être évité

Cela peut devenir particulièrement problématique lorsque vous avez déjà trouvé un bien et signé un compromis ou un contrat d'arrhes.

À partir de ce moment-là, vous disposez généralement d'un délai limité pour obtenir votre financement. **Chaque document manquant peut alors mettre votre acquisition en danger.**



L'objectif est que le conseiller puisse identifier rapidement vos revenus, vos dépenses, votre apport et la solidité globale de votre situation. Plus votre dossier est simple à analyser, plus vous facilitez le travail de la banque.



NOTRE CONSEIL

Préparez votre dossier bancaire avant même de contacter une banque ou de commencer sérieusement votre recherche immobilière.

Réunissez tous les documents permettant de présenter clairement :



Votre identité



Votre situation
professionnelle



Vos revenus



Vos charges



Votre épargne



Vos crédits



Votre patrimoine



Et votre capacité à financer
les frais liés à l'acquisition



Vérifiez également que tous les documents sont récents et que les informations correspondent entre elles. Par exemple, les revenus indiqués dans vos fiches de paie doivent être cohérents avec vos relevés bancaires et vos déclarations fiscales.



Un dossier bien préparé permet à la banque de comprendre rapidement votre profil et de se concentrer sur la faisabilité réelle de votre projet.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



La majorité des personnes pensent avoir un dossier complet simplement parce qu'elles possèdent leurs fiches de paie et leur dernier avis d'imposition. Mais dans la réalité, **les banques espagnoles demandent souvent beaucoup plus d'informations**, notamment lorsqu'il s'agit d'un acheteur non-résident ou d'une personne percevant ses revenus dans un autre pays.



Nous constatons également que de nombreux **dossiers intéressants sont mal présentés**. Les documents sont envoyés progressivement, sans explication, parfois dans plusieurs langues et sans résumé clair de la situation financière.



Le problème ne vient donc **pas toujours du profil de l'emprunteur**. Il vient parfois simplement de la manière dont son dossier a été préparé et présenté.



Dans notre accompagnement, nous vérifions les documents, organisons le dossier et présentons la situation du client de manière claire afin que la banque puisse réaliser son analyse dans les meilleures conditions.



**CAR AVANT DE CONVAINCRE UNE BANQUE DE FINANCER UN PROJET,
IL FAUT D'ABORD LUI PERMETTRE DE LE COMPRENDRE.**

Rémi Le Rentier





ERREUR N°2

ATTENDRE D'AVOIR TROUVÉ LE BIEN AVANT DE CONSULTER UNE BANQUE

C'est probablement l'une des erreurs les plus fréquentes chez les personnes qui souhaitent acheter un bien immobilier en Espagne. Pourtant, cette façon de procéder peut faire perdre un temps précieux... et parfois même faire échouer tout le projet.

CONSULTER UNE BANQUE AVANT DE TROUVER UN BIEN : LE "VISTA BUENO"



1. ANALYSE DE VOTRE DOSSIER

La banque étudie votre profil, vos revenus et votre capacité d'emprunt.



2. ACCORD DE PRINCIPE (VISTA BUENO)

La banque vous donne une première réponse sur la faisabilité de votre projet.



3. VOUS RECHERCHEZ EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Vous savez avec quel budget chercher et vous gagnez du temps et de la sécurité.



Le Vista Bueno n'est pas une offre de prêt définitive, mais il vous donne une visibilité claire sur vos possibilités de financement.

À l'inverse, attendre d'avoir trouvé le bien peut réserver de mauvaises surprises : votre capacité d'emprunt peut être inférieure à ce que vous pensiez, votre apport insuffisant ou certains documents incomplets. Dans certains cas, cela peut même conduire à perdre le bien convoité.

Préparer son financement en amont vous évite stress, délais et mauvaises surprises.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Attendre trop longtemps avant de consulter une banque peut entraîner :



La perte d'un bien immobilier



Des délais supplémentaires pour monter le dossier



Un stress important pendant le compromis de vente



Une négociation plus difficile avec le vendeur



Ou, dans le pire des cas, un refus bancaire après avoir déjà engagé certaines démarches.



NOTRE CONSEIL



Avant même de commencer vos visites, faites analyser votre situation par une ou plusieurs banques afin d'obtenir un **Vista Bueno**.



Vous connaîtrez ainsi votre budget réel, le montant de votre apport nécessaire et les conditions de financement auxquelles vous pouvez prétendre.



Vous pourrez rechercher un bien correspondant réellement à votre capacité d'achat, sans perdre de temps sur des projets qui ne seraient pas finançables.



Le jour où vous trouverez le bon bien, votre dossier sera déjà étudié et vous pourrez avancer beaucoup plus rapidement.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



La plupart des acheteurs pensent que le crédit immobilier est la dernière étape du projet. En réalité, c'est souvent **l'une des premières**.



Nous voyons régulièrement des personnes tomber amoureuses d'un appartement, signer rapidement un compromis, puis commencer seulement à chercher une banque. À ce moment-là, elles découvrent parfois que leur **capacité d'emprunt est différente** de ce qu'elles imaginaient ou que certains documents doivent encore être fournis.



À l'inverse, les investisseurs les plus expérimentés procèdent presque toujours dans l'autre sens. Ils commencent par faire valider leur dossier grâce à un **Vista Bueno**, connaissent précisément leur budget, puis recherchent un bien en sachant qu'ils disposent déjà d'un **premier accord bancaire**.



Cette méthode leur permet d'être plus réactifs, de rassurer les vendeurs et d'augmenter considérablement leurs chances de concrétiser leur projet dans les **meilleures conditions**.



**CONSULTER UNE BANQUE AVANT DE CHERCHER UN BIEN,
C'EST GAGNER DU TEMPS, SÉCURISER SON PROJET ET ÉVITER DE MAUVAISES SURPRISES.**





ERREUR N°3

PENSER QUE TOUTES LES BANQUES PROPOSENT LES MÊMES CONDITIONS

Chaque établissement bancaire possède sa propre politique de financement. Les critères d'acceptation, les conditions proposées et la manière d'évaluer votre dossier peuvent être très différents d'une banque à l'autre.

Il est donc essentiel de comparer plusieurs établissements avant de prendre une décision.



LES BANQUES NE FONCTIONNENT PAS DE LA MÊME FAÇON



Profils

Certaines banques financent plus facilement les non-résidents ou certains métiers.



Calculs

Certaines prennent en compte les revenus locatifs, d'autres seront beaucoup plus prudentes.



Critères

Chaque banque possède ses propres critères d'analyse et ses objectifs commerciaux.



Réponses

Un même dossier peut recevoir des réponses très différentes d'une banque à l'autre.

LES CONDITIONS PEUVENT ÉGALEMENT VARIER BEAUCOUP

- ✓ Le montant de l'apport demandé
- ✓ Le taux d'intérêt
- ✓ La durée du prêt
- ✓ Le montant des mensualités
- ✓ Les assurances obligatoires
- ✓ Les frais liés au financement
- ✓ Les produits bancaires à souscrire



Deux banques peuvent financer le même bien...
mais avec un coût total très différent sur toute la durée du crédit.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Se contenter d'une seule banque peut avoir plusieurs conséquences :



Payer un taux d'intérêt plus élevé que nécessaire



Devoir apporter davantage d'argent personnel



Accepter des assurances coûteuses



Obtenir une durée de prêt moins avantageuse



Ou même renoncer à son projet alors qu'une autre banque aurait accepté le financement



Un simple écart de quelques dixièmes de pourcentage peut représenter plusieurs milliers, voire plusieurs dizaines de milliers d'euros sur la durée totale du prêt. Prendre le temps de comparer est donc loin d'être un simple détail.



NOTRE CONSEIL



Ne vous arrêtez jamais à la première réponse obtenue. Même si une banque vous donne un accord de principe, prenez le temps de comparer plusieurs propositions.

Analysez l'ensemble des conditions de financement et ne regardez pas uniquement le taux d'intérêt.



Un bon crédit immobilier est celui qui correspond le mieux à votre situation personnelle, à votre projet et à votre stratégie patrimoniale.

Dans de nombreux cas, quelques jours de comparaison peuvent vous permettre de réaliser des économies importantes pendant les quinze ou vingt prochaines années.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



Nous rencontrons régulièrement des clients qui arrivent avec un refus bancaire et pensent que leur projet est définitivement impossible. Après avoir présenté leur dossier à un autre établissement, ils obtiennent pourtant un **accord de financement**.



À l'inverse, certains acceptent immédiatement la première offre reçue sans savoir qu'une autre banque aurait pu leur proposer un **meilleur taux**, un apport plus faible ou des conditions beaucoup plus avantageuses.



Chaque banque possède ses propres critères d'analyse et ses propres objectifs commerciaux. C'est pourquoi, dans notre accompagnement, nous mettons systématiquement plusieurs établissements en concurrence afin de rechercher la solution la **plus adaptée** au profil de nos clients.



COMPAREZ AVANT DE SIGNER, ÉCONOMISEZ POUR DEMAIN.

Le meilleur crédit n'est pas forcément celui proposé en premier.

Prenez le temps de comparer pour prendre la meilleure décision.





ERREUR N°4

SOUS-ESTIMER VOTRE
CAPACITÉ D'EMPRUNT

L'une des idées reçues les plus répandues est de penser que la banque décide librement du montant qu'elle souhaite vous prêter. En réalité, les établissements bancaires suivent des règles de financement relativement similaires.

En Espagne, comme en France, les banques s'appuient généralement sur un **taux d'endettement d'environ 35 %**. Autrement dit, l'ensemble de vos mensualités de crédits ne doit, dans la plupart des cas, pas dépasser environ 35 % de vos revenus mensuels.



EXEMPLE

Si vous percevez **3 000 €** de revenus nets par mois, votre capacité théorique de remboursement sera d'environ **1 050 €** de mensualités. Si vous remboursez déjà un crédit automobile de **250 €** par mois, il ne vous restera plus qu'environ **800 €** de capacité d'endettement pour votre futur crédit immobilier.

LA BANQUE ANALYSE VOTRE SITUATION DANS SON ENSEMBLE

Après ce calcul, la banque va étudier de nombreux critères afin de déterminer si elle peut réellement vous accorder ce financement.



Vos revenus



Votre stabilité professionnelle



Votre ancienneté dans votre emploi



Vos crédits en cours



Votre apport personnel



Votre épargne



Votre patrimoine immobilier



Vos revenus locatifs éventuels



Votre résidence fiscale



La qualité globale de votre dossier



C'est pourquoi deux personnes ayant exactement le même salaire peuvent obtenir des montants de financement très différents.



NOTRE CONSEIL

Avant de commencer vos recherches, calculez votre **taux d'endettement** et faites étudier votre dossier par un professionnel ou par une banque.

Ne vous contentez pas de multiplier votre salaire ou d'utiliser un simulateur trouvé sur Internet.

Votre capacité d'emprunt dépend de nombreux critères et peut parfois être améliorée grâce à une présentation adaptée de votre dossier.

Vous connaîtrez ainsi :



Votre budget d'acquisition



Le montant de votre apport nécessaire



Vos futures mensualités



Le type de biens que vous pourrez réellement financer



Vous éviterez ainsi de visiter des biens hors budget ou, au contraire, de passer à côté d'opportunités que vous auriez parfaitement pu financer.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Beaucoup de futurs acheteurs pensent :



SOUS-ESTIMER SA CAPACITÉ

Ils pensent ne pas pouvoir emprunter alors qu'ils disposent en réalité d'une capacité de financement plus importante qu'ils ne l'imaginent.



SURESTIMER SES POSSIBILITÉS

Ils commencent à visiter des biens largement au-dessus de leur budget réel.

Dans les deux cas, cela entraîne une perte de temps, des déceptions et parfois même l'abandon d'un projet pourtant réalisable.



Connaître précisément sa capacité d'emprunt permet de rechercher directement les biens correspondant à son budget et d'**éviter de mauvaises surprises**.

CE QUE NOUS
CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

Nous rencontrons très régulièrement des personnes qui pensent que les banques espagnoles financent moins facilement que les banques françaises. En réalité, les principes restent très proches. Le fameux **taux d'endettement** d'environ **35 %** est également une référence largement utilisée en Espagne.



La différence ne vient donc pas uniquement des revenus. Elle vient surtout de la **manière dont le dossier est présenté** et de tous les éléments que la banque prend en compte.



Nous voyons aussi de nombreux investisseurs oublier d'intégrer leurs **revenus locatifs**, leur **patrimoine** existant ou leur **capacité d'épargne**, alors que ces éléments peuvent renforcer leur dossier.



À l'inverse, certains se concentrent uniquement sur leur salaire sans analyser l'ensemble de leur situation financière.



C'est pourquoi, avant chaque demande de financement, nous réalisons une **étude complète** de la capacité d'emprunt de nos clients. Cette analyse permet d'estimer leur budget réel, d'anticiper les attentes des banques et de construire une **stratégie de financement adaptée** à leur projet.



Car connaître sa capacité d'emprunt, ce n'est pas seulement savoir combien une banque peut vous prêter. C'est surtout savoir jusqu'où vous pouvez investir intelligemment.



PRENDRE LE TEMPS D'ANALYSER SA CAPACITÉ D'EMPRUNT,
C'EST SE DONNER LES MEILLEURES CHANCES DE RÉUSSIR SON PROJET IMMOBILIER EN ESPAGNE.

Rémi Le Rentier





ERREUR N°5

NE PAS CONNAÎTRE L'APPORT
NÉCESSAIRE POUR ACHETER
EN ESPAGNE

L'une des plus grandes surprises pour les acheteurs français concerne le montant de l'apport demandé par les banques espagnoles. Beaucoup pensent qu'elles financent les projets de la même manière qu'en France. **Pourtant, ce n'est généralement pas le cas.**

FINANCEMENT DES BANQUES ESPAGNOLES



En Espagne, les banques financent le plus souvent entre **60 % et 70 %** de la valeur du bien lorsqu'il s'agit d'un acheteur non-résident.



du prix du bien

Le pourcentage accordé dépend de nombreux critères :



Votre profil financier



Votre capacité d'endettement



Votre apport personnel



Le type de bien acheté



Résidence secondaire ou investissement locatif



La politique de la banque



Les banques ne financent généralement ni les frais d'acquisition, ni les impôts liés à l'achat. Ces frais représentent en moyenne environ **11 %** du prix du bien (taxes, notaire, enregistrement...).



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES



Ne pas connaître le montant réel de l'apport peut compromettre votre projet.



Découverte tardive d'un manque de plusieurs milliers d'euros au moment de finaliser l'achat.



Signature d'un compromis sans avoir calculé le coût global du projet.



Risques de refus bancaire, difficultés à réunir les fonds ou annulation de l'acquisition.



Perte de temps, stress et déceptions évitables.

PRENONS UN EXEMPLE



Vous souhaitez acheter un appartement à 100 000 €. Si la banque accepte de financer 70 %, elle vous prêtera 70 000 €.



Prix du bien
100 000 €



Financement
banque (70 %)
70 000 €



Montant à
apporter
30 000 €

À cela s'ajoutent les frais d'acquisition (environ 11 %)

≈ 11 000 €



APPORT TOTAL NÉCESSAIRE :

≈ 41 000 €

soit environ 41 % du coût global du projet.



C'est la raison pour laquelle il faut généralement prévoir **entre 40 % et 50 % d'apport** pour acheter en Espagne en tant que non-résident.



Durée des prêts en Espagne : entre 15 et 25 ans, selon votre âge, votre profil et l'établissement bancaire.



De nombreuses banques n'étudient pas les demandes de financement pour des biens dont le prix est inférieur à 100 000 €. Certaines exceptions existent. Avec les bons établissements et critères, un crédit peut être obtenu sur des biens affichant un prix inférieur.

NOTRE
CONSEIL

Avant de commencer vos recherches, déterminez précisément votre budget global. Ne vous concentrez pas uniquement sur le prix affiché du bien.

VOTRE APPORT
PERSONNEL

L'argent que vous pouvez apporter au projet.

LES FRAIS
D'ACQUISITION

Environ 11 % du prix du bien (taxes, notaire, enregistrement...)

LES FRAIS
BANCAIRES

Frais d'ouverture, évaluation, gestion, etc.

LES TRAVAUX
SI NÉCESSAIRE

Prévoir un budget pour rénover ou aménager.

LA MARGE
DE SÉCURITÉ

Conserver une réserve pour les imprévus.



Vous connaîtrez ainsi le montant réellement disponible pour votre achat et pourrez rechercher des biens parfaitement adaptés à votre situation.

CE QUE NOUS
CONSTATONS LE
PLUS SOUVENT

Beaucoup d'acheteurs pensent qu'un **apport de 20 %** suffit, habitués au fonctionnement des banques françaises. Ils découvrent ensuite que les banques espagnoles demandent un effort financier plus important aux non-résidents.



À l'inverse, certains pensent ne pas avoir assez d'apport et renoncent à des projets alors que certaines banques auraient pu leur proposer une **solution de financement adaptée**.



Chaque établissement a ses **propres critères**. Toutes les banques ne financent pas les projets de la même manière.



Avant toute recherche, nous réalisons une **étude complète** du projet : budget finançable, apport nécessaire, banques les plus susceptibles d'accompagner nos clients.





♦ BONUS

LES 2 ÉLÉMENTS QUI AUGMENTENT LE PLUS VOS CHANCES D'OBTENIR UN ACCORD BANCAIRE



1

FAIRE RÉALISER LA TASACIÓN AVANT DE DÉPOSER VOTRE DOSSIER BANCAIRE

La tasación est une évaluation officielle du bien immobilier réalisée par un expert agréé. C'est sur cette valeur que la banque va, dans la majorité des cas, calculer le montant qu'elle acceptera de financer.

EXEMPLE CONCRET



Acheter trop cher peut avoir un impact direct sur votre financement. Soyez accompagné par un professionnel qui connaît le marché et vous dira si le prix demandé est cohérent avec la valeur réelle du bien.



UN SECOND AVANTAGE : GAGNER DU TEMPS

Coût : environ 500 € • Gain : près de 2 semaines
Lorsque la tasación est réalisée avant le dépôt du dossier bancaire, le conseiller connaît immédiatement la valeur officielle du bien et peut commencer l'étude définitive sans attendre.



NOTRE CONSEIL

- ✓ Avant de faire une offre d'achat, vérifiez que le prix demandé est cohérent avec le marché.
- ✓ Réalisez la tasación avant le dépôt du dossier bancaire lorsque c'est possible : vous sécurisez votre projet et accélérez l'obtention de votre financement.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

- Beaucoup d'acheteurs négocient très peu le prix d'un bien. Quelques semaines plus tard, la tasación ressort en dessous du prix d'achat et ils doivent trouver plusieurs milliers d'euros supplémentaires.
- Les investisseurs expérimentés vérifient toujours la valeur du marché avant d'acheter et présentent un dossier bancaire déjà complet avec la tasación réalisée. La banque traite ainsi leur demande beaucoup plus rapidement.

2

CHOISIR ENTRE UN FINANCEMENT EN ESPAGNE... OU EN FRANCE

Les banques espagnoles financent généralement 60 à 70 % de la valeur du bien pour un acheteur non-résident. Il faut donc prévoir entre 40 % et 50 % d'apport du coût global du projet (part non financée + frais d'acquisition).

FINANCEMENT EN ESPAGNE

(acheteur non-résident)



Les prêts sont généralement accordés sur une durée de 15 à 25 ans, selon votre âge, votre profil et l'établissement bancaire choisi.



NOTRE CONSEIL

- ✓ Ne vous limitez jamais à une seule solution de financement.
- ✓ Selon votre patrimoine, votre pays de résidence et votre situation, un financement français peut parfois être plus avantageux qu'un financement espagnol.
- ✓ Comparer les deux possibilités permet très souvent d'optimiser votre apport et de préserver votre capacité d'investissement.

DÉS ALTERNATIVES INTÉRESSANTES AVEC UNE BANQUE FRANÇAISE

Selon votre situation, une banque française peut parfois être une excellente option. Deux solutions existent généralement :



1 Garantie hypothécaire sur un bien déjà détenu en France

Le bien français sert de garantie pour financer votre achat en Espagne.



2 Garantie bancaire de type SACCEF

Sans hypothèque sur le bien acheté en Espagne, lorsque votre profil le permet.



Dans certains dossiers, l'apport peut être limité à 12 à 15 % du coût total du projet (incluant les frais d'acquisition et les frais d'accompagnement). Vous conservez ainsi davantage de trésorerie pour d'autres investissements ou pour d'éventuels travaux.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT

- La plupart des acheteurs sollicitent directement une banque espagnole sans savoir qu'une banque française pourrait leur offrir des conditions plus favorables.
- Chaque situation étant différente, nous analysons systématiquement les deux possibilités lorsque cela est envisageable.



UN BON FINANCEMENT, CE N'EST PAS SEULEMENT OBTENIR UN CRÉDIT. **Rémi Le Rentier**
C'EST SURTOUT CONSERVER UN MAXIMUM DE CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT POUR VOS FUTURS PROJETS.



CHAPITRE 4

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE DEMANDER UN CRÉDIT IMMOBILIER EN ESPAGNE



Et si vous étiez **ACCOMPAGNÉ POUR OBTENIR VOTRE CRÉDIT IMMOBILIER EN ESPAGNE ?**

Obtenir un crédit immobilier en Espagne ne se résume pas à remplir un dossier et attendre une réponse.

Chaque banque possède ses propres critères, ses conditions de financement et sa manière d'analyser les dossiers. C'est pourquoi une bonne préparation peut faire toute la différence.

Chaque semaine, nous accompagnons des particuliers, des expatriés et des investisseurs dans leurs démarches de financement, que leur projet concerne **une résidence secondaire, un investissement locatif ou une expatriation en Espagne.**



NOS ACCOMPAGNEMENTS SELON VOS BESOINS



1. UNE SIMPLE CONSULTATION

Nous analysons votre situation et répondons à toutes vos questions sur le crédit immobilier en Espagne.



2. PRÉPARATION DE VOTRE DOSSIER BANCAIRE

Nous optimisons la présentation de votre dossier afin d'augmenter vos chances d'obtenir un accord de financement.



3. RECHERCHE DE FINANCEMENT

Nous agissons comme intermédiaire auprès de nos banques partenaires pour trouver la solution de crédit la plus adaptée à votre profil.



4. ÉTUDE COMPARATIVE FRANCE VS ESPAGNE

Nous comparons les solutions de financement en France et en Espagne lorsque cette option peut être plus avantageuse.



NOTRE OBJECTIF EST SIMPLE :

**VOUS AIDER À OBTENIR LE FINANCEMENT LE PLUS ADAPTÉ À VOTRE PROJET,
DANS LES MEILLEURES CONDITIONS POSSIBLES.**



DEMANDEZ GRATUITEMENT L'ÉTUDE DE VOTRE PROJET

- ✓ Vous vous demandez si votre projet est finançable ?
- ✓ Vous souhaitez connaître le montant que vous pourriez emprunter, l'apport nécessaire ou savoir s'il est préférable de passer par une banque française ou espagnole ?
- ✓ Nous vous proposons une première étude gratuite et sans engagement.
- ✓ Nous analyserons votre situation afin de vous indiquer si votre projet est réalisable et quelles sont les solutions de financement les plus adaptées à votre profil.



CLIQUEZ ICI POUR DÉCOUVRIR VOTRE ACCOMPAGNEMENT
Et demander gratuitement l'étude de votre projet.



GAIN DE TEMPS
Nous accélérons vos démarches et évitons les erreurs.



ÉCONOMIES
Une meilleure stratégie de financement peut vous faire économiser plusieurs milliers d'euros.



SÉRÉNITÉ
Vous avancez avec un projet solide, réaliste et sécurisé de A à Z.



ACCOMPAGNEMENT
Une équipe d'experts à vos côtés, du premier échange jusqu'à l'obtention du crédit.

 **Rémi Le Rentier**

**QUELQUES MINUTES D'ÉCHANGE AUJOURD'HUI PEUVENT VOUS FAIRE GAGNER
PLUSIEURS SEMAINES DANS VOTRE RECHERCHE DE FINANCEMENT...**

ET PARFOIS VOUS PERMETTRE D'ÉCONOMISER PLUSIEURS MILLIERS D'EUROS SUR VOTRE CRÉDIT.



CHAPITRE 5

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE CRÉER UNE SOCIÉTÉ EN ESPAGNE

ERREUR N°1



CHOISIR UN MAUVAIS STATUT JURIDIQUE

Créer une entreprise en Espagne est une étape importante. Pourtant, beaucoup de personnes choisissent leur statut juridique sans réellement comprendre les conséquences de leur décision.



Le statut juridique doit toujours être **adapté à votre activité, à vos objectifs et à votre situation personnelle.**

En Espagne, plusieurs formes juridiques existent, les plus connues étant notamment l'**Autónomo** (entrepreneur individuel) et la **Sociedad Limitada (S.L.)**.

Chaque statut possède ses propres avantages, ses inconvénients, sa fiscalité, ses obligations et son niveau de responsabilité.



LE CHOIX DÉPEND DE NOMBREUX CRITÈRES



Votre chiffre d'affaires prévisionnel



Votre activité



Le niveau de risque de votre entreprise



Le nombre d'associés



Votre situation fiscale



Vos objectifs de développement



La manière dont vous souhaitez vous rémunérer



Choisir un statut inadapté **peut** avoir des conséquences **importantes** pendant de **nombreuses** années. Cette décision mérite une véritable réflexion avant de créer son entreprise.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Un mauvais choix de statut peut entraîner :

- Une fiscalité moins avantageuse
- Des cotisations sociales plus élevées
- Des obligations administratives inutiles
- Une protection juridique insuffisante
- Des difficultés pour faire évoluer votre entreprise
- Des coûts supplémentaires si vous devez changer de statut quelques mois ou quelques années plus tard



Ce qui est adapté à une personne ne l'est pas forcément pour une autre.



NOTRE CONSEIL

Avant de créer votre entreprise, prenez le temps d'analyser votre projet dans son ensemble et posez-vous les bonnes questions :

- ✓ Quelle sera réellement mon activité ?
- ✓ Quels seront mes revenus ?
- ✓ Est-ce que je serai seul ou avec des associés ?
- ✓ Ai-je besoin de protéger mon patrimoine personnel ?
- ✓ Est-ce que je souhaite développer rapidement mon entreprise ou simplement exercer une activité indépendante ?



Le statut juridique doit être une conséquence de votre projet... et non l'inverse.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



Nous rencontrons régulièrement des entrepreneurs qui ont créé une société parce qu'ils avaient entendu dire que c'était "plus professionnel" ou "plus intéressant fiscalement". Quelques mois plus tard, ils découvrent que ce statut leur coûte plus cher, leur impose davantage d'obligations administratives ou ne correspond tout simplement pas à leur activité.



À l'inverse, certains restent sous un statut qui n'est plus adapté à l'évolution de leur entreprise simplement parce qu'ils n'ont jamais pris le temps de réévaluer leur situation.



Notre objectif n'est pas de créer une société à tout prix. Notre objectif est de choisir le statut qui accompagnera votre activité dans les meilleures conditions, aujourd'hui comme dans les années à venir.



PRENEZ LA BONNE DÉCISION DÈS LE DÉPART

Le bon statut juridique vous permettra d'optimiser votre fiscalité, de protéger votre patrimoine et de développer votre entreprise sereinement. **Faites-vous accompagner pour faire le meilleur choix dès aujourd'hui.**

Un choix éclairé aujourd'hui vous évitera des coûts, des contraintes et des regrets demain.

Remi Le Rentier

CHAPITRE 5

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE CRÉER UNE SOCIÉTÉ EN ESPAGNE

ERREUR N°2



PENSER QU'UNE SOCIÉTÉ EST TOUJOURS PLUS AVANTAGEUSE FISCALEMENT POUR INVESTIR DANS L'IMMOBILIER

C'est probablement l'une des idées reçues les plus répandues chez les investisseurs. Beaucoup pensent qu'il suffit de créer une société en Espagne pour payer moins d'impôts et optimiser automatiquement leur fiscalité.

Pourtant, la réalité est beaucoup plus nuancée.



Créer une société n'est pas une stratégie fiscale. C'est un outil juridique qui peut être intéressant dans certaines situations... mais totalement inadapté dans d'autres.
Tout dépend de votre projet.



LE CHOIX DÉPEND DE NOMBREUX CRITÈRES



Souhaitez-vous acheter un seul bien ou construire un véritable patrimoine immobilier ?



Souhaitez-vous vivre des loyers ou réinvestir les bénéfices ?



Envisagez-vous de revendre rapidement vos biens ou de les conserver pendant plusieurs années ?



Êtes-vous résident fiscal en Espagne ou dans un autre pays ?



Quel est votre objectif à long terme ?



Quelle est votre stratégie de développement ?



Dans certains cas, une société peut présenter des avantages. Dans d'autres, elle peut entraîner davantage de fiscalité, de contraintes administratives et de coûts de fonctionnement.
Il n'existe donc pas de réponse universelle. Le meilleur choix est toujours celui qui correspond à votre stratégie patrimoniale.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Créer une société uniquement pour "payer moins d'impôts" peut avoir plusieurs conséquences :

- Supporter des frais de gestion inutiles
- Payer une comptabilité plus coûteuse
- Compliquer la revente de vos biens
- Rendre plus difficile la récupération de vos bénéfices
- Découvrir, plusieurs années plus tard, que le montage choisi n'était finalement pas le plus avantageux



Une société peut être un excellent outil... mais uniquement lorsqu'elle répond à un véritable besoin.



NOTRE CONSEIL

Ne créez jamais une société simplement parce que quelqu'un vous a affirmé que c'était "mieux".

- ✓ Commencez par définir votre stratégie d'investissement.
- ✓ Combien de biens souhaitez-vous acquérir ?
- ✓ Quel est votre objectif à long terme ?
- ✓ Souhaitez-vous générer un complément de revenus, préparer votre retraite ou développer une véritable activité immobilière ?



Une fois ces réponses obtenues, il devient beaucoup plus simple de déterminer si une société est réellement pertinente pour votre situation.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



Nous rencontrons régulièrement des investisseurs qui arrivent avec l'idée déjà arrêtée de créer une société.

Lorsqu'ils nous expliquent leur projet, nous constatons parfois qu'ils souhaitent simplement acheter un ou deux appartements destinés à être conservés sur le long terme.

Dans ce type de situation, la création d'une société n'est pas toujours la solution la plus adaptée.



À l'inverse, certains investisseurs développent progressivement un véritable parc immobilier, réalisent plusieurs opérations par an ou souhaitent réinvestir leurs bénéfices dans de nouveaux projets.

Dans leur cas, une société peut devenir un excellent outil de développement.



C'est pourquoi nous n'appliquons jamais une solution unique à tous nos clients. Avant toute création d'entreprise, nous analysons d'abord les objectifs, la stratégie patrimoniale et les perspectives d'évolution de chaque projet.



FAITES LE BON CHOIX DÈS LE DÉPART

Une société ne doit pas être créée pour suivre une mode fiscale.

Elle doit être créée parce qu'elle constitue la meilleure solution pour votre situation.



DÉFINISSEZ LA MEILLEURE STRUCTURE POUR VOTRE PROJET IMMOBILIER

Chaque projet est unique. Nous vous aidons à choisir le statut le plus adapté à vos objectifs, à votre activité et à votre stratégie patrimoniale.



DEMANDEZ VOTRE ÉTUDE PERSONNALISÉE ET GRATUITE

- ✓ Analyse complète de votre projet
- ✓ Comparaison des solutions possibles
- ✓ Recommandation du statut le plus adapté à votre situation

ERREUR N°3

OUBLIER
LES COÛTS DE
FONCTIONNEMENT ANNUELS

Créer une société en Espagne ne se résume pas à payer les frais de création. Une fois l'entreprise immatriculée, elle génère chaque année des coûts de fonctionnement qu'il est indispensable d'anticiper.



Une société entraîne des **dépenses fixes**, même lorsqu'elle réalise peu de chiffre d'affaires. Intégrez ces coûts dans votre prévisionnel **dès le départ : une entreprise doit être capable de financer son propre fonctionnement.**

LES PRINCIPAUX COÛTS DE FONCTIONNEMENT ANNUELS

HONORAIRES DU
CABINET COMPTABLE

Frais annuels pour la gestion comptable et les conseils fiscaux.

DÉCLARATIONS FISCALES
OBLIGATOIRES

Impôt sur les sociétés, TVA, résumés annuels et autres déclarations.

TENUE DE
LA COMPTABILITÉ

Enregistrement des opérations et préparation des comptes annuels.

ASSURANCES
PROFESSIONNELLES

Responsabilité civile, assurance activité ou assurance local.

FRAIS
BANCAIRES

Frais de tenue de compte, virements, cartes et opérations courantes.

COTISATIONS
SOCIALES

Cotisations du dirigeant selon son statut et sa situation personnelle.

FRAIS
ADMINISTRATIFS

Frais divers : registres, renouvellements, publications, etc.



Ces dépenses existent chaque année, que votre entreprise réalise beaucoup de chiffre d'affaires... **ou non.** Anticipez-les pour assurer la rentabilité de votre projet.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

- ❗ Sous-estimer les frais de fonctionnement peut rapidement fragiliser votre entreprise.
- ❗ Découverte de plusieurs milliers d'euros de frais fixes alors que l'activité démarre à peine.
- ❗ Conserver une société devenue inutile, sans connaître le coût d'une fermeture ou d'une mise au sommeil.
- ❗ Ces dépenses peuvent remettre en question la rentabilité de votre projet.



Une mauvaise anticipation peut transformer une bonne idée en charge financière lourde.



NOTRE CONSEIL

Avant de créer votre société, ne vous contentez pas d'étudier le coût de création. Demandez également une estimation du coût annuel de fonctionnement.

- ✓ Combien me coûtera mon comptable chaque année ?
- ✓ Quelles seront mes obligations fiscales ?
- ✓ Quelles cotisations devrai-je payer ?
- ✓ Quels seront les frais bancaires et administratifs ?
- ✓ Mon activité générera-t-elle suffisamment de revenus pour couvrir ces dépenses ?



Une bonne anticipation permet d'éviter de nombreuses mauvaises surprises.

CE QUE NOUS CONSTATONS
LE PLUS SOUVENT

Beaucoup d'entrepreneurs se concentrent uniquement sur les avantages fiscaux sans avoir calculé le coût réel de fonctionnement. Ils découvrent ensuite que la comptabilité, les obligations administratives et les charges représentent un budget important.



À l'inverse, certains projets très simples auraient pu être lancés avec un statut beaucoup plus léger, générant moins de contraintes et des coûts bien inférieurs.



C'est pourquoi nous réalisons toujours une étude globale du projet avant toute création d'entreprise.



Notre objectif n'est pas seulement de créer une société. Nous vérifions surtout que son coût de fonctionnement restera cohérent avec le chiffre d'affaires prévisionnel et les objectifs de l'entrepreneur.



UNE ENTREPRISE RENTABLE N'EST PAS SEULEMENT CELLE QUI GÉNÈRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES. **Remi Le Rentier**

C'est aussi celle qui maîtrise parfaitement ses coûts.



ANTICIPEZ, ÉVALUEZ ET CHOISISSEZ LE STATUT ADAPTÉ À VOTRE PROJET.
Vous gagnerez en sérénité... et en rentabilité !



ERREUR N°4

NÉGLIGER LES OBLIGATIONS
COMPTABLES ET ADMINISTRATIVES
EN ESPAGNE

Créer une entreprise en Espagne implique de respecter de nombreuses obligations comptables, fiscales et administratives tout au long de la vie de votre société.



Une entreprise espagnole doit respecter des échéances tout au long de l'année, même en cas de faible chiffre d'affaires.

L'administratif fait aussi partie intégrante de la vie d'un entrepreneur.



VOS PRINCIPALES OBLIGATIONS EN TANT QU'ENTREPRISE EN ESPAGNE

1

ÉTABLIR VOTRE
COMPTABILITÉ

Tenir une comptabilité à jour conforme à la législation.

2

DÉPOSER VOS
DECLARATIONS DE TVA

Obligation si vous facturez la TVA (mensuelle ou trimestrielle selon votre cas).

3

DÉCLARER
VOS BÉNÉFICES

Impôt sur les sociétés (IS) ou IRPF selon le statut choisi.

4

RESPECTER LES
ÉCHÉANCES FISCALES

Palements et déclarations à des dates précises à ne pas manquer.

5

TENIR À JOUR
CERTAINS REGISTRES

Registre des factures, livres comptables et autres documents obligatoires.

6

TRANSMETTRE DES
DOCUMENTS À L'ADMINISTRATION

Informations périodiques à l'administration espagnole (modèles, résumés annuels...).



Le non-respect de ces obligations peut entraîner des pénalités financières, même lorsque l'entreprise ne réalise qu'un faible chiffre d'affaires.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Négliger les obligations administratives peut rapidement avoir des conséquences importantes :

- ➔ Des pénalités de retard
- ➔ Des majorations fiscales
- ➔ Des demandes complémentaires de l'administration
- ➔ Des difficultés lors d'un contrôle
- ➔ Des frais supplémentaires pour régulariser la situation



Ces problèmes auraient simplement pu être évités grâce à une bonne organisation.



NOTRE CONSEIL

Dès la création de votre entreprise, mettez en place une organisation claire.

- ✓ Entourez-vous de professionnels compétents.
- ✓ Connaissez les principales échéances de votre entreprise.
- ✓ Même si vous déléguez votre comptabilité, comprenez les grandes obligations de votre société.
- ✓ Un entrepreneur informé prend de meilleures décisions et évite de nombreuses erreurs.



Anticiper et s'organiser, c'est sécuriser votre entreprise et vous concentrer sur son développement.

CE QUE NOUS CONSTATONS
LE PLUS SOUVENT

Certains entrepreneurs pensent que leur comptable s'occupe de tout.

Ils découvrent ensuite que certains documents n'ont pas été transmis, que certaines informations devaient être communiquées dans un délai précis ou que certaines obligations leur incombent directement.



À l'inverse, d'autres passent des heures à gérer seuls leur comptabilité.

Leur temps serait pourtant mieux utilisé pour développer leur activité et leurs clients.



S'entourer d'un bon cabinet comptable et comprendre les règles de base : la meilleure combinaison pour avancer sereinement.



UN BON ENTREPRENEUR NE DOIT PAS TOUT FAIRE LUI-MÊME...

IL DOIT SAVOIR S'ENTOURER POUR SÉCURISER ET DÉVELOPPER SON ENTREPRISE.



ANTICIPEZ

Connaître vos obligations et échéances pour éviter les mauvaises surprises.



SÉCURISEZ

Respectez la législation et évitez pénalités et majorations.



OPTIMISEZ VOTRE TEMPS

Délégué à des professionnels et concentrez-vous sur ce qui fait grandir votre entreprise.



DÉVELOPPEZ

Une gestion saine et organisée est la base d'une entreprise rentable et durable.



UNE ENTREPRISE BIEN GÉRÉE AUJOURD'HUI, C'EST UNE ENTREPRISE QUI GRANDIT DEMAIN.

Anticipez, respectez vos obligations et construisez votre succès sur des bases solides !



CHAPITRE 5

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE CRÉER UNE SOCIÉTÉ EN ESPAGNE

 Rémi Le Rentier

ERREUR N°5



CRÉER UNE SOCIÉTÉ À LA PLACE D'UN SIMPLE AUTÓNOMO

Le statut d'Autónomo est souvent suffisant pour démarrer votre activité en Espagne. Il permet de travailler simplement, avec moins d'obligations et des coûts plus faibles qu'une société.

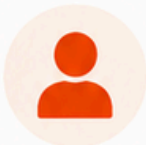


Une société n'est pas une étape obligatoire.
Elle représente souvent une évolution naturelle
de l'entreprise... mais pas forcément son point de départ.



QUAND CHOISIR QUOI ?

AUTÓNOMO



Idéal pour :

- Tester une activité
- Avoir un chiffre d'affaires modéré
- Limiter les coûts de fonctionnement
- Professions à faible niveau de risque
- Gestion simple et rapide



Parfait pour débiter et conserver
de la flexibilité.

VS

SOCIEDAD LIMITADA (S.L.)



Pertinente si :

- Chiffre d'affaires élevé ou en croissance
- Plusieurs associés
- Niveau de risque plus important
- Besoin d'investir et de développer
- Volonté de protéger son patrimoine personnel



Adaptée pour développer et structurer
son entreprise sur le long terme.



LES CONSÉQUENCES POSSIBLES

Créer une société alors qu'un statut d'Autónomo aurait suffi peut entraîner :

-  Des frais de création plus élevés
-  Une comptabilité plus complexe
-  Des obligations administratives supplémentaires
-  Des coûts de fonctionnement plus importants
-  Une gestion quotidienne plus lourde que nécessaire



À l'inverse, rester trop longtemps
en Autónomo alors que votre activité
a beaucoup évolué peut aussi
devenir moins adapté.

Le bon statut... au bon moment !



NOTRE CONSEIL

Ne choisissez pas votre statut en fonction
des idées reçues.

- ✓ Analysez votre activité actuelle et vos projets futurs.
- ✓ Évaluez votre chiffre d'affaires prévisionnel et vos objectifs à long terme.
- ✓ Dans certains projets, commencer comme Autónomo est la meilleure option.
- ✓ Dans d'autres, créer une société dès le départ sera pleinement justifié.



L'objectif n'est pas de créer
la structure la plus importante,
mais la plus adaptée à votre situation.



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



Beaucoup d'entrepreneurs créent une société
dès le premier jour d'activité pour paraître
plus professionnels.

**Quelques mois plus tard, ils se retrouvent
avec une structure plus coûteuse et plus
complexe que nécessaire.**



À l'inverse, de nombreux entrepreneurs
commencent en Autónomo, testent leur
activité et font évoluer leur structure au
moment opportun.

**Une progression plus simple, plus économique
et alignée avec leur développement.**



Chaque projet est unique.
C'est pourquoi nous étudions toujours
la situation de chaque entrepreneur avant
de recommander un statut.



VOTRE STATUT D'AUJOURD'HUI DOIT ACCOMPAGNER VOTRE RÉUSSITE DE DEMAIN

Le bon choix aujourd'hui vous permettra d'économiser du temps, de l'argent et de l'énergie,
tout en posant des bases solides pour faire grandir votre activité sereinement.



CHAPITRE 5

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE CRÉER UNE SOCIÉTÉ EN ESPAGNE



BONUS

LES 2 QUESTIONS À VOUS POSER AVANT DE CRÉER VOTRE ENTREPRISE EN ESPAGNE



Avant de créer une entreprise, beaucoup de personnes se demandent quel statut choisir, combien cela va coûter ou encore quelles seront leurs obligations administratives. Pourtant, les deux questions les plus importantes arrivent bien avant tout cela.

En répondant honnêtement à ces deux questions, vous éviterez une grande partie des erreurs évoquées dans ce chapitre et vous aurez une vision beaucoup plus claire de votre projet.

1

QUEL EST LE VÉRITABLE OBJECTIF DE MON ENTREPRISE ?

Avant même de parler de fiscalité, de statut juridique ou de comptabilité, posez-vous cette question : **Pourquoi souhaitez-vous créer cette entreprise ?**



Souhaitez-vous simplement exercer une activité indépendante ?



Créer une agence ?



Investir dans l'immobilier ?



Facturer des prestations de services ?



Développer une activité en ligne ?



Créer une entreprise familiale ?



Ou construire une société capable d'embaucher plusieurs salariés dans les années à venir ?



NOTRE CONSEIL

Ne créez jamais une entreprise uniquement parce que vous avez trouvé un statut intéressant. Commencez par définir votre vision. Le statut juridique viendra ensuite naturellement.



DÉFINISSEZ
VOTRE VISION



CHOISISSEZ LA
STRUCTURE ADAPTÉE



DÉVELOPPEZ VOTRE
ENTREPRISE



Toutes ces situations sont différentes.
Et chacune d'entre elles peut nécessiter une structure différente.

Plus votre objectif sera clair dès le départ, plus il sera facile de choisir le statut adapté et d'éviter des changements coûteux quelques années plus tard.

2

MON ACTIVITÉ SERA-T-ELLE RENTABLE MALGRÉ TOUTES LES CHARGES ?

Créer une entreprise est relativement simple.
La faire vivre durablement est une tout autre histoire.
Avant de vous lancer, prenez le temps de calculer votre prévisionnel.



Combien pensez-vous facturer chaque mois ?



Quels seront vos principaux frais ?



Combien coûtera votre comptabilité ?



Quelles seront vos cotisations sociales ?



Quels seront vos impôts et vos charges de fonctionnement ?



Quel revenu souhaitez-vous réellement vous verser ?



NOTRE CONSEIL

Avant toute création d'entreprise, réalisez un véritable prévisionnel. Même s'il reste une estimation, il vous permettra d'anticiper vos besoins, d'éviter de nombreuses erreurs et de savoir si votre projet est économiquement viable.



ANTICIPEZ
VOS CHARGES



ASSUREZ VOTRE
RENTABILITÉ



ATTEIGNEZ
VOS OBJECTIFS



Une entreprise ne doit pas seulement générer du chiffre d'affaires. Elle doit également être capable de couvrir l'ensemble de ses dépenses tout en vous permettant d'atteindre vos objectifs financiers.

Rémi Le Rentier



CE QUE NOUS CONSTATONS LE PLUS SOUVENT



LES ENTREPRENEURS QUI RÉUSSISSENT

Ne sont pas forcément ceux qui créent l'entreprise la plus rapidement. Ce sont souvent ceux qui ont pris le temps de préparer leur projet en amont.

- ✓ Ils savent où ils veulent aller
- ✓ Ils connaissent leurs chiffres
- ✓ Ils anticipent leurs charges
- ✓ Ils choisissent une structure adaptée à leurs ambitions



À L'INVERSE, CEUX QUI SE PRÉCIPITENT

Passent souvent les premiers mois à corriger des erreurs qui auraient pu être évitées avec quelques heures de réflexion.



PRENDRE LE TEMPS DE SE POSER

Les bonnes questions avant de créer son entreprise est probablement l'investissement le plus rentable que vous puissiez faire.



Une bonne préparation aujourd'hui vous fera gagner du temps, de l'argent et beaucoup de sérénité demain.



ET SI VOUS ÉTIEZ ACCOMPAGNÉ POUR CRÉER VOTRE ENTREPRISE EN ESPAGNE ?

“ Créer une entreprise en Espagne est un projet passionnant... mais également une décision qui mérite d'être bien préparée. ”

Au fil de mon parcours, j'ai personnellement connu les deux principales formes d'entreprises en Espagne.

J'ai d'abord exercé mon activité sous le statut d'Autónomo, avant de créer par la suite ma propre Société (S.L.).

Ces deux expériences m'ont permis de comprendre les avantages, les limites et les obligations de chaque structure, mais surtout de constater qu'il n'existe pas de solution universelle.



Chaque projet est différent. Chaque semaine, nous accompagnons des dizaines d'entrepreneurs, de commerçants, d'investisseurs et de futurs expatriés dans la création de leur activité en Espagne.

Que votre projet soit d'ouvrir un bar, un restaurant, un salon de coiffure, une agence immobilière, un commerce, une activité de prestations de services ou tout autre type d'entreprise, nous pouvons vous accompagner à chaque étape de votre projet.

NOS FORMULES D'ACCOMPAGNEMENT



CONSULTATION

Un échange personnalisé pour analyser votre projet et répondre à toutes vos questions.



ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE

Nous vous aidons à choisir le statut juridique le plus adapté à votre activité, vos objectifs et votre situation.



ÉTUDE DE PROJET ET BUSINESS PLAN

Analyse complète de votre projet, prévisionnel financier et recommandations pour construire des bases solides avant de vous lancer.



ACCOMPAGNEMENT COMPLÉT À DISTANCE

Nous vous accompagnons jusqu'à la création de votre entreprise et vous mettons en relation avec les meilleurs professionnels (comptable, avocat, gestor...).



SUIVI ET CONSEILS APRÈS CRÉATION

Nous restons à vos côtés pour vous conseiller et vous aider à développer votre activité sereinement.



NOTRE OBJECTIF :

Vous permettre de créer votre entreprise sur des bases solides, en évitant les erreurs les plus fréquentes et en choisissant la structure la plus adaptée à votre situation.



POURQUOI NOUS FAIRE CONFIANCE ?



Une expérience concrète des deux principaux statuts (Autónomo et S.L.)



Une approche personnalisée pour chaque projet



Des centaines d'entrepreneurs accompagnés avec succès



Un réseau fiable de professionnels en Espagne



Un accompagnement humain, clair et orienté résultats



PROFITEZ D'UN PREMIER ÉCHANGE GRATUIT

- ✓ Vous avez un projet de création d'entreprise en Espagne ?
- ✓ Vous ne savez pas s'il est préférable de créer une société ou de commencer en tant qu'Autónomo ?
- ✓ Vous souhaitez savoir si votre projet est viable et quelles sont les démarches à prévoir ?

Nous vous proposons un premier rendez-vous téléphonique gratuit et sans engagement afin d'échanger sur votre projet et de vous orienter vers la solution la plus adaptée.



APPEL DÉCOUVERTE
GRATUIT



CLIQUEZ ICI POUR ORGANISER UN APPEL AVEC UN MEMBRE DE L'ÉQUIPE



Quelques minutes d'échange peuvent vous éviter de nombreux mois d'erreurs...
et vous permettre de démarrer votre activité avec une stratégie claire, adaptée à vos objectifs et pensée pour durer.



LES 10 CONSEILS

QUE J'AURAIS AIMÉ AVOIR AVANT DE COMMENCER MON AVENTURE EN ESPAGNE

 Rémi Le Rentier

Lorsque je me suis lancé en Espagne, j'avais à peine 20 ans.
Je partais seul, avec mes économies en poche et une seule idée en tête : **réaliser mon premier investissement immobilier.**

À cette époque, je passais mes journées à visiter des appartements, à rencontrer des agents immobiliers, des banques, des notaires et des artisans, sans réellement connaître le fonctionnement du marché espagnol.

Comme beaucoup de personnes qui démarrent un projet à l'étranger, **j'ai appris... en faisant des erreurs.**

Certaines m'ont simplement fait perdre du temps.
D'autres m'ont coûté plusieurs milliers d'euros.

Mais chacune d'entre elles m'a permis d'acquérir une expérience que je n'aurais jamais trouvée dans un livre ou sur Internet.

Aujourd'hui, après avoir investi, créé mon entreprise en Espagne et accompagné des centaines de projets immobiliers et entrepreneuriaux, je me rends compte qu'il existe des conseils que j'aurais aimé entendre dès le premier jour.
Des conseils simples, mais qui auraient changé énormément de choses.

C'est précisément pour cette raison que nous avons créé nos différents accompagnements.

Notre objectif n'est pas seulement de vous aider à acheter un bien, obtenir un crédit ou créer une entreprise.

Notre objectif est surtout de vous éviter les erreurs que nous avons nous-mêmes commises, afin que votre projet avance plus rapidement, plus sereinement et sans vous faire perdre inutilement des milliers d'euros.



Voici donc les 10 conseils que j'aurais aimé connaître avant de commencer mon aventure en Espagne.



LES 10 CONSEILS

QUE J'AURAIS AIMÉ CONNAÎTRE

avant de commencer

mon aventure en *Espagne*

 Rémi Le Rentier



1



VENEZ PLUSIEURS FOIS SUR PLACE AVANT DE PRENDRE UNE DÉCISION

Ne tombez jamais amoureux d'une région après un simple week-end de vacances.

2



FAITES TOUJOURS VOS CALCULS AVANT DE SUIVRE VOS ÉMOTIONS

Un beau projet doit aussi être un projet rentable et réaliste.

3



ENTOUREZ-VOUS DE PROFESSIONNELS QUI CONNAISSENT RÉELLEMENT L'ESPAGNE

Les règles espagnoles sont différentes de celles de la France ou des autres pays de l'UE.

4



ANTICIPEZ TOUJOURS VOTRE FINANCEMENT AVANT DE CHERCHER

Que soit pour acheter un bien ou créer une entreprise, connaître votre capacité financière change tout.

5



FORMEZ-VOUS AVANT D'INVESTIR PLUSIEURS DIZAINES DE MILLIERS D'EUROS

Quelques heures de formation peuvent vous éviter des années d'erreurs.

6



ACCEPTEZ QUE LES DÉMARCHES PRENNENT PARFOIS DU TEMPS

L'administration espagnole fonctionne différemment. La patience fait partie du projet.

7



CONSTRUISEZ UNE STRATÉGIE AVANT D'ACHETER OU DE CRÉER

Ne commencez jamais par le bien ou l'entreprise. Commencez toujours par votre objectif.

8



GARDEZ TOUJOURS UNE RÉSERVE FINANCIÈRE

Ne mettez jamais toutes vos économies dans votre premier projet.

9



PENSEZ À VOTRE PROJET SUR LES 10 PROCHAINES ANNÉES

Demandez-vous où vous souhaitez être dans dix ans avant de prendre une décision aujourd'hui.

10



NE RESTEZ PAS SEUL

Le meilleur investissement que j'ai réalisé n'a pas été immobilier... c'est de me faire accompagner par des personnes qui avaient déjà réussi avant moi.



Votre projet mérite d'être bien préparé.

Ces conseils peuvent vous éviter des erreurs coûteuses et vous faire gagner des années de sérénité.



UN DERNIER MOT...



Si vous êtes arrivé jusqu'ici, c'est que vous avez probablement un véritable projet en Espagne.

Que votre objectif soit de vous expatrier, d'acheter une résidence secondaire, de réaliser un investissement immobilier, d'obtenir un crédit ou encore de créer votre entreprise, j'espère sincèrement que ce guide vous aura permis d'éviter certaines erreurs et d'aborder votre projet avec une vision plus claire.

Comme vous avez pu le constater tout au long de ce guide, **un projet réussi ne dépend pas uniquement de votre motivation.** Il dépend surtout des bonnes décisions prises au **bon moment.**

C'est exactement la raison pour laquelle nous avons créé plusieurs accompagnements, adaptés à chaque situation.

Que vous ayez simplement besoin d'un conseil, d'un rendez-vous téléphonique, d'un accompagnement à distance ou d'un accompagnement privé de A à Z, **notre équipe est là pour vous guider à chaque étape de votre projet.**

	Vous souhaitez vous expatrier ? Téléchargez gratuitement le Test de l'Expatriation en cliquant ici.	CLIQUEZ ICI ➔
	Vous souhaitez acheter une résidence secondaire en Espagne ? Découvrez notre accompagnement "Acheter en Espagne" en cliquant ici.	CLIQUEZ ICI ➔
	Vous souhaitez réaliser un investissement immobilier rentable ? Découvrez notre accompagnement "Investir en Espagne" en cliquant ici.	CLIQUEZ ICI ➔
	Vous souhaitez obtenir un crédit immobilier en Espagne ? Découvrez notre accompagnement "Crédit Immobilier en Espagne" en cliquant ici.	CLIQUEZ ICI ➔
	 Vous souhaitez créer votre entreprise en Espagne ? ➔ Découvrez notre accompagnement "Créer une société en Espagne" en cliquant ici.	CLIQUEZ ICI ➔



Quel que soit votre projet, notre objectif reste toujours le même :

Vous faire gagner du temps, vous éviter les erreurs les plus coûteuses et vous accompagner pour concrétiser votre projet dans les meilleures conditions possibles.

Au nom de toute notre équipe, je vous remercie sincèrement d'avoir pris le temps de lire ce guide. J'espère avoir le plaisir d'échanger prochainement avec vous et de vous accompagner dans votre future aventure en Espagne.

À très bientôt,

Rémi Gastaldin

Investisseur • Agent immobilier • Entrepreneur
Formateur en Espagne depuis plus de 11 ans

 **Rémi Le Rentier**

