



HOUSE FLIPPING

GUIDE ULTIME DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER EN ESPAGNE 2026

Le premier guide entièrement mis à jour en espagnol, applicable exclusivement au marché résidentiel espagnol et conçu pour les investisseurs qui souhaitent professionnaliser leurs opérations de rotation d'actifs dans un contexte de demande record et d'offre structurellement insuffisante.

LETTRE DE MOTIVATION

Cher investisseur,

Si vous lisez ce guide, c'est que vous envisagez l'une des stratégies d'investissement présentant le meilleur rapport risque/rendement actuellement disponible sur le marché européen : l'achat d'un bien immobilier sous-évalué, sa rénovation complète, puis sa revente au prix du marché. C'est ce que l'on appelle dans le monde anglophone le « house flipping », et en Espagne, cette pratique s'est professionnalisée ces sept dernières années, avec ses propres méthodologies, indicateurs techniques et protocoles éprouvés.

Depuis 2018, en [renovation immobiliere.es](https://renovation-immobiliere.es) Nous avons accompagné plus de 300 investisseurs (particuliers, sociétés holding, family offices et capitaux internationaux) dans leurs transactions en Espagne. Chaque transaction est unique, mais toutes reposent sur les mêmes principes fondamentaux : recherche de biens, visites sur place, courtage d'acquisition, analyse approfondie en amont de la transaction, budget fixe, délais garantis et marketing professionnel. Ce document, qui résume notre expérience, est mis à votre disposition gratuitement.

Notre engagement est simple : à la fin de ces pages, vous aurez une compréhension claire, honnête et technique de ce qu'implique aujourd'hui l'investissement dans la revente immobilière en Espagne. Nous ne promettons pas de rendements impossibles, et nous ne cachons pas les risques. Nous vous présentons les chiffres réels, les erreurs les plus fréquentes et la stratégie qui, d'après notre expérience, s'avère la plus efficace sur le marché espagnol en 2026.

Accueillir.

L'équipe de [renovation immobiliere.es](https://renovation-immobiliere.es)

CONTACT

Téléphone : +34 604 997 922 (Appels et WhatsApp)

E-mail : info@house-flipping.es

Web : www.house-flipping.es

Langues parlées : espagnol, anglais et catalan

Bureaux : Madrid et Barcelone

TABLE DES MATIÈRES

1. Que contient notre guide ?
2. Qu'est-ce que le « House Flipping » et comment ça marche ?
3. Investissement minimum requis
4. Options de financement
5. Frais et structure de paiement
6. Rentabilité attendue et délais de mise en œuvre
7. Avantages de faire appel à nos services
8. Zones géographiques d'intervention
9. Processus de sélection et d'achat immobilier
10. Gestion des réformes
11. Processus de vente ou de location
12. Aspects fiscaux de l'investissement dans la revente de maisons
13. Obligations légales des investisseurs
14. Risques associés et comment les atténuer
15. Impact du marché immobilier sur la rentabilité
16. 10 véritables réussites (rendements de 9,2 % à 22,7 %)
17. Contact et premiers pas
18. Clause de non-responsabilité

1. QUE CONTIENT NOTRE GUIDE ?

1.1. Portée et proposition de valeur

Ce guide a été entièrement rédigé par l'équipe technique de house-flipping.es, avec le soutien de nos départements investissement, architecture, fiscalité et marketing. Il ne s'agit pas d'un manuel générique ni d'une transposition des méthodologies nord-américaines : chaque chiffre, pourcentage et échéance a été adapté au contexte réglementaire, fiscal et commercial espagnol de 2026.

Vous trouverez notamment :

- Une analyse actualisée du contexte macroéconomique espagnol, avec des données sur les prix, l'Euribor, l'offre et la demande.
- Les besoins réels en capitaux pour démarrer les opérations sur les huit principaux marchés nationaux.
- Les formules de calcul de rentabilité que nous utilisons en interne, expliquées étape par étape.
- Des options de financement seront disponibles en 2026, y compris des alternatives au circuit bancaire traditionnel.
- Une ventilation des impôts par communauté autonome, avec des tableaux comparatifs de l'ITP, de la TVA réduite et de l'impôt municipal sur les plus-values.
- Le protocole opérationnel que nous appliquons dans chacun de nos projets.
- Dix exemples concrets de réussite (transactions conclues entre 2023 et 2025), avec tous les chiffres vérifiables.
- Un cadre de gestion des risques, comprenant le protocole anti-squat mis à jour selon la législation en vigueur en 2026.

1.2. À qui s'adresse-t-il ?

Ce document est destiné à :

- Investisseurs individuels disposant d'un capital de départ de 60 000 € à 80 000 € et souhaitant réaliser un bond qualitatif par rapport aux locations traditionnelles ou aux produits financiers à faible rendement.
- Les propriétaires de sociétés de gestion d'actifs ou de sociétés à responsabilité limitée qui souhaitent intégrer la rotation de professionnels étrangers (principalement issus des milieux anglo-saxons, francophones et italiens) intéressés par le marché espagnol mais qui ont besoin d'un interlocuteur local pour les guider à travers la réglementation.
- Des investisseurs expérimentés qui, même s'ils ont réalisé des opérations pour leur propre compte, cherchent à externaliser le processus afin d'optimiser leur temps.

1.3. Comment utiliser ce guide

Vous pouvez lire ce guide de manière séquentielle, mais chaque chapitre est conçu pour être consulté indépendamment. À la fin, vous trouverez une section d'études de cas pratiques (chapitre 16) que nous vous recommandons d'analyser attentivement : les chiffres sont réels, les adresses sont légèrement anonymisées pour des raisons de confidentialité, mais les indicateurs reflètent fidèlement les transactions conclues par notre équipe.

2. QU'EST-CE QUE LE BIEN IMMOBILIER IMMOBILIER ET COMMENT ÇA MARCHE ?

2.1. Définition

Le « house flipping » est une stratégie d'investissement immobilier à court terme (généralement entre 5 et 10 mois entre l'acte d'achat et l'acte de vente) qui consiste à acquérir un bien immobilier résidentiel sous-évalué, généralement en raison de son état de conservation, de sa distribution inefficace ou de son manque de modernisation technique, à y effectuer une rénovation complète optimisée et à le commercialiser au prix du marché actualisé selon le concept « clé en main ».

Contrairement au modèle immobilier classique (achat pour location), le flipping ne vise pas à générer des flux récurrents, mais à capter la différence entre le prix d'entrée déprécié et le prix de sortie après rénovation, net de tous les coûts impliqués.

2.2. L'équation fondamentale

La rentabilité de toute opération peut s'expliquer par une seule formule :

BÉNÉFICE NET = ARV - (PRIX D'ACHAT + COÛTS D'ACQUISITION + COÛT DE RÉNOVATION + COÛTS FINANCIERS + COÛTS DE VENTE + TAXES)

Où ARV (Valeur après réparation) est la valeur estimée du bien après rénovation, déterminée par une analyse comparative du marché, une évaluation et une comparaison avec des transactions récentes dans le même micro-environnement (immeuble, pâté de maisons, quartier).

Chez house-flipping.es, nous appliquons un double filtre :

- Critère 1 (minimum technique) : le bénéfice net estimé doit être égal ou supérieur à 18 % de l'investissement total avant impôts.
- Critère 2 (garantie du capital) : le prix d'achat ne doit pas dépasser 72 % de la valeur après rénovation moins le coût de la rénovation (ce que le marché américain appelle la règle des 70 %-75 %, ajustée à la fiscalité espagnole et aux frais de notaire).

Si un actif ne remplit pas simultanément les deux critères, il n'est pas inclus dans le portefeuille. C'est aussi simple que cela.

2.3. Différences par rapport aux autres modèles

- L'investissement locatif génère des revenus réguliers mais ne libère pas de capital. La

revente rapide permet une rotation du capital plus rapide mais ne génère pas de revenus.

- BRRRR (Achat, Rénovation, Location, Refinancement, Répétition) : un modèle hybride. Une rénovation de type « flipping » est effectuée, mais le bien est conservé et refinancé après les travaux à sa nouvelle valeur d'expertise, permettant ainsi de récupérer des capitaux pour de nouvelles opérations sans perdre la propriété.
- Construction/développement neufs : impliquent une gestion de la planification urbaine, des délais de 18 à 36 mois, des autorisations plus complexes et des risques d'absorption très différents.
- Valeur ajoutée commerciale : similaire à la revente rapide, mais sur des locaux, des bureaux ou d'autres usages tertiaires.

Dans ce contexte, l'achat-revente de logements est le produit qui présente le cycle de capital le plus court, le prix le plus accessible et la demande la plus forte, ce qui explique pourquoi il est devenu un point d'entrée naturel dans le secteur.

2.4. Le cycle complet

Le cycle d'une opération de revente immobilière en Espagne passe généralement par sept étapes clés :

1. Prospection et sélection des actifs (2 à 6 semaines).
2. Négociation, réservation et signature du contrat d'acompte (1 à 3 semaines).
3. Vérifications techniques, d'enregistrement, d'urbanisme et fiscales (2 à 4 semaines).
4. Acte de vente public (1 jour ; coordination préalable de 1 à 2 semaines).
5. Mise en œuvre de la réforme globale (8 à 20 semaines selon son ampleur).
6. Marketing avec mise en scène du bien immobilier et marketing professionnel (3 à 10 semaines).
7. Acte de vente, règlement fiscal et distribution des bénéfices (2 à 4 semaines).

Un cycle optimal s'achève en 5 à 8 mois. Un cycle médiocre (celui que nous voulons éviter à tout prix) peut durer de 12 à 18 mois et amputer considérablement la marge en raison des coûts financiers et d'opportunité.

2.5. Profil du consommateur final espagnol en 2026

Il est essentiel de comprendre l'acheteur final, car cela détermine les décisions de conception pour la rénovation :

- Les couples jeunes ou d'âge moyen (30-42 ans) disposant de deux revenus, propriétaires d'une résidence principale ou secondaire et bénéficiant d'un financement hypothécaire couvrant 70 à 80 % du prix d'achat, constituent le profil dominant dans les zones où nous sommes présents.

- Famille avec enfants cherchant à passer d'un logement plus petit à un logement plus spacieux.
- Investisseur patrimonial traditionnel (55-70 ans) qui achète pour un loyer résidentiel stable.
- Acheteurs internationaux (principalement français, allemands, néerlandais, nord-américains et latino-américains) dans des villes comme Malaga, Alicante et Barcelone.

Chaque profil définit les finitions, les agencements et le niveau de luxe. En pratique, notre gamme de rénovations standard est conçue pour répondre aux attentes des profils 1 et 2, qui représentent plus de 70 % du marché cible à Madrid, Barcelone, Valence et Saragosse.

3. INVESTISSEMENT MINIMUM REQUIS

3.1. Figure de référence

Dans les conditions du marché de 2026, et compte tenu des huit principaux marchés sur lesquels nous opérons, l'investissement minimum recommandé pour entreprendre une opération de revente avec des garanties professionnelles est d'environ 150 000 € si un financement bancaire standard est utilisé, et d'environ 60 000 à 80 000 € si des formules de co-investissement ou de financement participatif sont choisies.

Ce seuil n'est pas arbitraire : il correspond au capital nécessaire pour couvrir l'acompte sur le bien (20 à 35 % du prix), les frais d'acquisition (ITP, notaire (enregistrement, gestion), le coût total de la rénovation, les coûts financiers de la période et une marge de prévoyance de 10 à 15 %.

3.2. Ventilation ville par ville (à titre indicatif, premier trimestre 2026)

MADRID (quartiers Carabanchel, Usera, Vallecas, Tetuán, Ciudad Lineal)

- Prix d'achat typique : 180 000 € - 260 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 38 000 € - 65 000 €
- Frais d'achat et de vente : 14 000 € - 22 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 78 000 € - 115 000 €
- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 235 000 € - 350 000 €

BARCELONE (quartiers de Sant Martí, Sant Andreu, Horta-Guinardó, Nou Barris, Sants)

- Prix d'achat typique : 210 000 € - 310 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 42 000 € - 75 000 €
- Frais d'achat et de vente : 22 000 € - 33 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 85 000 € - 125 000 €
- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 275 000 € - 420 000 €

VALENCE (Patria, Benimaclet, Quatre Carreres, Camins al Grau)

- Prix d'achat typique : 120 000 € - 190 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 32 000 € - 55 000 €
- Frais d'achat et de vente : 13 000 € - 20 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 60 000 € - 90 000 €
- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 165 000 € - 265 000 €

MALAGA (Huelin, Teatinos, Carretera de Cadix, El Palo)

- Prix d'achat typique : 165 000 € - 280 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 36 000 € - 68 000 €
- Frais d'achat et de vente : 15 000 € - 26 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 72 000 € - 115 000 €

- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 215 000 € - 375 000 €

SÉVILLE (Macarena, Triana, Nervión, Cerro-Amate)

- Prix d'achat typique : 110 000 € - 170 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 30 000 € - 52 000 €
- Frais d'achat et de vente : 12 000 € - 19 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 55 000 € - 80 000 €
- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 150 000 € - 240 000 €

BILBAO (Bilbao La Vieja, San Francisco, Rekalde, Santutxu)

- Prix d'achat typique : 130 000 € - 195 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 35 000 € - 58 000 €
- Frais d'achat et de vente : 11 000 € - 17 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 62 000 € - 90 000 €
- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 175 000 € - 270 000 €

SARAGOSSE (Centre, Delicias, Las Fuentes, San José)

- Prix d'achat typique : 95 000 € - 160 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 28 000 € - 48 000 €
- Frais d'achat et de vente : 10 000 € - 16 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 48 000 € - 75 000 €
- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 135 000 € - 225 000 €

ALICANTE (Playa de San Juan, Albufereta, Carolines, Pla del Bon Repòs)

- Prix d'achat typique : 125 000 € - 220 000 €
- Coût moyen d'une rénovation complète : 32 000 € - 58 000 €
- Frais d'achat et de vente : 13 000 € - 22 000 €
- Investissement minimum avec 30 % de fonds propres : 60 000 € - 95 000 €
- Investissement minimum avec 100 % de fonds propres : 170 000 € - 300 000 €

3.3. Exemple pratique avec un capital propre de 150 000 €

Supposons qu'un investisseur dispose de 150 000 € de capital propre et souhaite opérer à Valence, dans le quartier de Patraix.

- Prix d'achat : 155 000 €
- Acompte de 30 % + frais d'achat : 46 500 € + 17 500 € = 64 000 €
- Coût de la rénovation complète (68 m² × 720 €/m²) : 48 960 €
- Coûts financiers estimés (6 mois, prêt hypothécaire à 70 % du ratio prêt/valeur) : 4 200 €
- Mise en valeur et marketing du bien immobilier : 2 300 €
- Fonds de prévoyance (10 % des coûts de rénovation) : 4 900 €
- Exigence totale en fonds propres : 124 360 €
- Marge au-delà de 150 000 € : 25 640 € (bonne marge de sécurité supplémentaire)

Valeur estimée après rénovation : 242 000 €

Bénéfice brut attendu : 25 880 € sur un investissement de 124 360 € = un retour sur investissement brut de 20,8 % en environ 7 mois.

3.4. Fonds de réserve

Une règle d'or : ne jamais investir la totalité de son capital disponible dans une seule transaction. Nous recommandons de conserver au moins 10 à 15 % de votre capital liquide total en dehors de la transaction afin de couvrir les imprévus (retards de construction, ajustements fiscaux, travaux de rénovation, délais de commercialisation plus longs que prévu). C'est ce qui fait la différence entre devoir vendre à perte pour conclure la vente et pouvoir attendre le bon acheteur.

4. OPTIONS DE FINANCEMENT

4.1. Prêt hypothécaire traditionnel pour investissement

La voie la plus courante. En 2026, les conditions moyennes que nous obtenons auprès des banques traditionnelles pour les opérations de rachat de créances sont les suivantes :

- LTV (Loan-to-Value) : 65 % à 75 % de la valeur d'achat ou de la valeur d'évaluation (la plus faible des deux étant retenue).
- Durée : jusqu'à 25-30 ans (bien que nous prévoyions de résilier plus tôt).
- Taux variable : Euribor + 0,85 % à 1,35 %, l'Euribor se stabilisant autour de 2,30 %-2,55 %.
- Taux fixe : entre 3,10 % et 3,90 % sur 20 à 25 ans.
- Type mixte : option populaire en 2026 (taux fixe sur 5 ans de 2,85 % à 3,25 % + variable).
- Liens : compte de paie ou de revenus, assurance habitation, parfois assurance-vie.
- Commission d'ouverture : 0 % à 1 %.
- Frais de remboursement anticipé : 0,15 % à 0,25 % (élément clé pour la revente, car nous allons annuler dans quelques mois).

Important : Les banques traditionnelles sont réticentes à financer des transactions explicitement déclarées comme des prêts à la revente. C'est pourquoi nous présentons la transaction comme l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire (selon le profil) et annulons le prêt après la vente. Cette pratique est parfaitement légale, mais exige une présentation soignée.

4.2. Prêts relais

Il s'agit de prêts de capitaux privés à court terme (6 à 24 mois), spécifiquement conçus pour les transactions urgentes pour lesquelles les banques traditionnelles sont moins performantes. Caractéristiques typiques en Espagne en 2026 :

- LTV : jusqu'à 65 %-70 %.
- Durée : 6 à 18 mois.
- Taux d'intérêt : 8 % à 12 % par an.
- Frais d'ouverture : 1,5 % à 3 %.
- Garantie : hypothèque sur le bien acquis.

Un prêt relais est coûteux mais puissant : il permet de conclure des transactions en une semaine, chose impossible autrement avec les banques Traditionnel. Nous l'utilisons principalement lors des ventes aux enchères, des adjudications ou lorsqu'il existe un besoin urgent de vendre de la part du propriétaire (successions accélérées, divorces, exécutions préférentielles).

4.3. Libération de capitaux propres sur les capitaux propres existants

Si l'investisseur possède déjà des biens immobiliers libres de toute charge (ou faiblement grevés), il peut les refinancer afin de lever des capitaux pour de nouveaux projets. D'ici 2026, les banques autorisent généralement les investisseurs à atteindre un ratio prêt/valeur (LTV) combiné de 70 % à 80 % de la valeur estimée.

Avantage : liquidités bon marché.

Inconvénient : Cela augmente l'effet de levier global, nécessitant donc une gestion des risques rigoureuse.

4.4. Financement participatif immobilier

Les plateformes réglementées par la CNMV (Commission nationale espagnole du marché des valeurs mobilières) permettent de regrouper les investisseurs particuliers pour une transaction spécifique. Options :

- Financement participatif par emprunt : l'investisseur prête de l'argent et perçoit des intérêts.
- Financement participatif en actions : l'investisseur participe au capital du projet et partage les bénéfices ou les pertes.

Investissement initial de 500 € à 2 000 €. C'est un moyen idéal de diversifier ses investissements ou d'entrer dans le secteur sans capital minimum élevé, avec des rendements annualisés moyens de 7 % à 12 % sur les projets de longue durée.

4.5. Co-investissement avec house-flipping.es et des clubs privés

Pour les investisseurs qui apportent des capitaux mais ne souhaitent pas de gestion, l'option du co-investissement est possible : une société à responsabilité limitée (SARL) est créée spécifiquement pour chaque opération, avec des parts proportionnelles à l'investissement. Notre équipe assure la gestion, la prospection et la mise en œuvre ; l'investisseur apporte les capitaux et signe les statuts. Les bénéfices sont distribués selon l'accord initial, généralement 60 % investisseur / 40 % gestionnaire ou une répartition similaire, avec un rendement minimum garanti pour l'investisseur.

4.6. Capital privé institutionnel

Pour les opérations de plus grande envergure (résidentiel de luxe, réhabilitation d'immeubles entiers, changement d'usage d'un bâtiment tertiaire en bâtiment résidentiel), nous travaillons avec des family offices et des fonds spécialisés avec des tickets à partir de 1 500 000 €.

Document appartenant à www.house-flipping.es, une société spécialisée dans les opérations de revente immobilière en Espagne depuis 2018.

4.7. Structures hybrides

En pratique, nombre de nos opérations combinent deux sources de financement, voire plus : par exemple, un prêt hypothécaire bancaire à 70 %, un apport en fonds propres à 20 % et un prêt familial subordonné à 10 %. Bien structurer le financement constitue, en soi, un levier permettant d'accroître la rentabilité des fonds propres de 4 à 8 points de pourcentage.

5. FRAIS ET MODALITÉS DE PAIEMENT

5.1. Modèle de rémunération

Nos honoraires pour le service complet « clé en main » (gestion intégrale, de la prospection à la signature de l'acte de vente) s'élèvent à 5 900 € HT par transaction.

Ce chiffre comprend :

- Prospection et sélection d'au moins 30 propriétés compatibles.
- Visites techniques avec notre architecte ou notre expert en bâtiment auprès des 3 à 5 finalistes.
- Analyse financière, fiscale et d'enregistrement de l'option gagnante.
- Négociation avec le vendeur.
- Coordination du contrat de dépôt de garantie et de l'acte d'achat.
- Gestion de projet et coordination des sous-traitants.
- Gestion de la mise en valeur du bien immobilier et séance photo professionnelle.
- Publication sur les portails et au sein de notre réseau privé d'acheteurs.
- Filtrage des acheteurs et gestion des offres.
- Coordination du contrat de dépôt de garantie et de l'acte de vente.

5.2. Structure de paiement

Nous avons divisé les frais en deux parties, ce qui rassure l'investisseur et aligne les intérêts :

- Premier versement (50%) : 2 950 € + TVA à la signature du contrat de conseil.
- Deuxième versement (50%) : 2 950 € + TVA à l'achèvement de la rénovation, avant le début de la commercialisation du bien.

Cette structure implique que la moitié de nos honoraires est conditionnée à la bonne réalisation des travaux. Nous prenons également en charge une partie du risque.

5.3. Que ne comprennent PAS ces frais ?

- Coût de la rénovation (payé directement à l'entrepreneur sur réception des certifications).
- Taxes sur les achats et les ventes (ITP, impôt sur les plus-values, frais de notaire, frais d'enregistrement).
- Frais financiers (intérêts, frais bancaires).
- Assurance et fournitures pendant la construction.
- Honoraires du technicien signant le projet (architecte ou expert en bâtiment si des permis importants sont requis).

Tous ces concepts sont facturés. Chaque dossier est traité par le fournisseur correspondant. Notre rôle consiste à réaliser des audits, à négocier les prix et à veiller à ce qu'aucun montant ne dépasse le budget prévu.

5.4. Honoraires de succès optionnels

Pour les investisseurs qui préfèrent réduire les frais fixes et partager les gains, nous proposons une formule alternative :

- Tarif fixe réduit : 2 900 € + TVA.
- Commission de succès : 10 % du bénéfice net au-delà d'un seuil de rentabilité de 12 %.

C'est une modalité choisie par environ 25 % de nos clients, notamment ceux qui opèrent plus fréquemment (trois opérations ou plus par an).

6. RENTABILITÉ ATTENDUE ET DÉLAIS DE MISE EN ŒUVRE

6.1. Fourchettes de rentabilité réalistes

En 2026, les opérations de revente immobilière professionnelles en Espagne ont généré des rendements nets (sur le capital total investi, avant impôts personnels de l'investisseur) compris entre 9 % et 23 %, avec une moyenne pondérée de 16,2 % dans notre portefeuille au cours des 24 derniers mois.

Interprétation pratique :

- Les transactions inférieures à 9 % ne sont pas prises en compte : le ratio risque/rendement ne justifie pas l'existence d'alternatives plus liquides.
- Tranche de 9 % à 14 % : transactions à faible risque, quartiers établis, rénovations standard. Profil conservateur.
- Entre 14 % et 18 % : opérations équilibrées, marchés en dynamique positive, rénovations complètes. Le cœur de notre portefeuille.
- Entre 18 % et 23 % : transactions à fort potentiel, notamment les acquisitions concurrentielles et les rénovations qui augmentent la surface habitable ou modifient le type de bien. Ces opérations requièrent de l'expérience.
- Au-delà de 23 % : transactions exceptionnelles (héritages non réclamés, ventes aux enchères, changements d'usage). Elles existent, mais sont rares et sélectives.

6.2. ROI brut vs. ROI net vs. TRI annualisé

Trois indicateurs distincts qu'il ne faut pas confondre :

- ROI brut : bénéfice avant frais financiers et impôts / investissement total.
- ROI net : bénéfice après frais financiers et impôts / investissement total.
- TRI annualisé : taux de rendement annualisé, qui permet de comparer des opérations de durées différentes.

Exemple concret : une opération de 6 mois avec un retour sur investissement net de 15 %. Le TRI annualisé équivalent est de 32,3 %. Par conséquent, malgré des rendements absolus apparemment modestes, le flipping se révèle très compétitif par rapport aux produits financiers traditionnels lorsqu'il est exprimé en termes annualisés.

6.3. Programme standard

Un projet type sur house-flipping.es suit le calendrier suivant :

- Semaines 1 à 4 : prospection.

- Semaines 5 à 8 : vérifications préalables, négociation, acompte.
- Semaines 9 à 12 : Acte d'achat et clôture financière.
- Semaines 13 à 28 : exécution des travaux (16 semaines dans le cadre d'une rénovation complète standard).
- Semaines 29 à 32 : mise en scène du domicile, photographie et préparation commerciale.
- Semaines 33 à 40 : marketing actif.
- Semaines 41-42 : signature de l'acte de vente et clôture.

Durée totale : entre 28 et 42 semaines selon la complexité. La plupart de nos opérations sont finalisées en 6 à 8 mois.

6.4. Sensibilité de la rentabilité au terme

Chaque mois supplémentaire de retard réduit le rendement annuel du projet de 1,5 à 2,5 points de pourcentage, selon l'effet de levier. C'est pourquoi, chez house-flipping.es, le respect des délais est primordial : un retard de deux mois dans la construction peut transformer un excellent projet en un projet médiocre.

7. AVANTAGES DE FAIRE APPEL À NOS SERVICES

7.1. Sept raisons d'externaliser

1. Accès à un portefeuille privé. Plus de 60 % des transactions que nous réalisons ne sont pas publiées sur les portails publics. Nous les obtenons grâce à notre réseau d'API partenaires, de gestionnaires immobiliers, d'avocats spécialisés et de contacts directs avec les propriétaires.
2. Prix fixe garanti. Nous travaillons avec des entrepreneurs certifiés avec lesquels nous signons un contrat à prix fixe avant le début des travaux. Le risque de dépassement de coûts est limité à un maximum de 3 à 5 %, contre 20 à 40 % habituellement pour les projets sans contrôle professionnel.
3. Délai d'exécution garanti avec pénalités. Nos contrats avec les entrepreneurs incluent une clause pénale en cas de retard, ce qui aligne les intérêts de l'entrepreneur sur ceux de l'investisseur.
4. Un design adapté au profil de l'acheteur. Notre studio de design d'intérieur dispose d'une palette de finitions optimisées pour une vente rapide. Nous ne renovons pas selon les goûts de l'investisseur, mais selon ceux de l'acheteur final le plus probable.
5. Équipe fiscale intégrée. Avant la formalisation de chaque transaction, notre conseiller fiscal examine la structure optimale (personne physique, société à responsabilité limitée, société holding) et nous fournit une estimation préalable de la facture fiscale.
6. Technologie PropTech exclusive. Notre équipe d'analyse utilise des outils de mégadonnées pour segmenter les prix avec une précision supérieure à celle des sites de comparaison publics, en fonction de la rue, de l'entrée de l'immeuble et de l'étage.
7. Réseau d'acheteurs qualifiés. Nous disposons d'une base de données de plus de 4 200 acheteurs inscrits (particuliers et investisseurs) qui reçoivent des alertes concernant nos transactions avant leur publication. Cela permet de réduire le délai de vente moyen de 40 à 60 % par rapport au marché général.

7.2. Ce que nous ne sommes pas

Nous tenons à être transparents : nous ne sommes ni conseillers financiers, ni conseillers fiscaux agréés, ni intermédiaires financiers. Lorsqu'une transaction l'exige, nous collaborons avec des cabinets et des sociétés de conseil externes de premier plan, mais nous n'assurons pas directement ces fonctions. Nous ne sommes pas non plus une agence immobilière traditionnelle : nous n'acquérons pas de biens pour le compte de tiers, mais uniquement pour les transactions que nous gérons de A à Z.

8. DOMAINES GÉOGRAPHIQUES D'INTERVENTION

8.1. Carte générale

Nous opérons directement via nos propres succursales à Madrid et Barcelone, et nous menons des opérations à Valence, Malaga, Séville, Bilbao, Saragosse et Alicante par l'intermédiaire d'équipes locales agréées et supervisées par nos coordinateurs de zone.

8.2. Madrid

Le marché le plus liquide et le plus profond du pays. Nous opérons principalement dans les secteurs suivants :

- Carabanchel (Pan Bendito, Opañel, San Isidro). Prix moyen au m² d'environ 3 250 €, avec une croissance annuelle supérieure à 15 %. Ce quartier est actuellement l'épicentre du marché immobilier madrilène de la revente rapide, grâce à des prix d'entrée raisonnables et une forte demande pour les biens rénovés.
- Usera (Orcasitas, Almendrales, Zofío). Prix moyen proche de 2 900 €/m². Marché caractérisé par une forte présence de primo-accédants.
- Puente de Vallecas (Entrevías, Palomeras). Prix moyen 3 050 €/m². Une transformation Vie urbaine trépidante.
- Tetuán (Bellas Vistas, Cuatro Caminos, Berruguete). Prix moyen 4 100 €/m². Retournement sélectif, prix des billets plus élevés et volume plus faible mais marges solides.
- Ciudad Lineal (Quintana, Ventas). Prix moyen 3 900 €/m². Transactions stables, acheteurs familiaux.
- Latina (Lucero, Aluche). Prix moyen : 3 200 €/m². Transactions de petite taille avec rotation rapide.

8.3. Barcelone

Marché soumis à une pression accrue en raison de la réglementation et des pénuries. Nous intervenons dans les secteurs suivants :

- Sant Martí (Poblenou, El Clot, La Verneda). 4 150 €/m² en moyenne. Le plus grand axe de transformation urbaine de la ville.
- Sant Andreu (Navas, La Sagrera, Bon Pasteur). 3 700 €/m². Excellente combinaison prix-demande.
- Horta-Guinardó (El Carmel, Guinardó). 3 400 €/m². Forte demande familiale.
- Nou Barris (Vilapicina, Porta, Trinitat Nova). 2 950 €/m². Opérations de rotation rapide.
- Sants-Montjuïc (Sants, Hostafrancs). 4 050 €/m². Jeune acheteur urbain.
- Eixample (de manière sélective). 5 600 €/m². Uniquement pour les biens de prestige et

les rénovations typologiques avec hauts plafonds, moulures et sols en carrelage hydraulique.

8.4. Valence

Le marché présentant le meilleur rapport rentabilité/prix d'entrée du pays en 2026 :

- Patraix. 2 600 €/m². La demande est en expansion.
- Benimaclet. 2 850 €/m². Quartier universitaire et jeune.
- Quatre Carrères. 2 450 €/m². Propriétés familiales.
- Camins al Grau. 2 700 €/m². Proximité de la mer.
- Jésus. 2 350 €/m². Faibles frais d'entrée et agencement bien pensé.

8.5. Malaga

Le marché boursier espagnol ayant enregistré la plus forte appréciation soutenue depuis 2019 :

- Huelin. 3 700 €/m². Zone en transformation.
- Teatinos. 3 850 €/m². Extension de l'université et de l'hôpital.
- Route de Cadix. 3 100 €/m². Transactions équilibrées.
- El Palo. 3 400 €/m². Zone côtière, demande touristique stable.

8.6. Séville

Marché stable avec des marges faibles mais une rotation rapide :

- Macarena. 1 950 €/m². Meilleure entrée de la ville.
- Triana. 2 700 €/m². Forte demande.
- Nervion. 2 800 €/m². Acheteur familial établi.
- Cerro-Amate. 1 600 €/m². Petites transactions à fort volume d'échanges.

8.7. Bilbao

- San Francisco / Bilbao La Vieja. 2 400 €/m². Marché en pleine réhabilitation institutionnelle.
- Rekalde. 2 650 €/m². Premier achat.
- Santutxu. 3 100 €/m². Demande familiale.

8 août Saragosse

- Centre-ville. 2 200 €/m². Opérations sélectives.
- Délices. 1 700 €/m². Meilleure entrée des grandes capitales.
- Las Fuentes. 1 650 €/m². Transactions rapides avec des acheteurs locaux.

Document appartenant à www.house-flipping.es, une société spécialisée dans les opérations de revente immobilière en Espagne depuis 2018.

- San José. 1 950 €/m². Demande stable.

8.9. Alicante

- Plage de San Juan. 3 200 €/m². Acheteur international, résidence secondaire.
- Albufereta. 2 900 €/m². Demande mixte, touristique et résidentielle.
- Carolines. 1 900 €/m². Vente rapide avec un acheteur local.
- Pla del Bon Repòs. 2 050 €/m². Petites transactions à fort chiffre d'affaires.

9. SÉLECTION ET PROCESSUS D'ACHAT DE BIENS IMMOBILIERS

9.1. Sources de prospection

Notre portefeuille d'opportunités actives comprend en permanence plus de 60 unités réparties dans les huit villes où nous sommes présents. Ces opportunités proviennent de :

- Portails immobiliers (Idealista, Fotocasa, Habitacalia, Pisos.com) avec filtres propriétaires et mise à jour quotidienne.
- API partenaires (celles qui partagent un portefeuille avec nous dans le cadre d'un accord de confidentialité).
- GCabinets spécialisés en héritage et en divorce.
- UNAvocats d'affaires spécialisés dans la détection des transactions en difficulté.
- Investisseurs qui souhaitent faire tourner leurs propres actifs.
- SVentes aux enchères judiciaires et notariales.
- Bbanques et fonds disposant d'actifs attribués.
- Références directes (voisins, portiers, gestionnaires immobiliers).

9.2. Critères de sélection (tableau de bord interne)

Chaque bien candidat est noté sur 100 en fonction de neuf variables :

1. Prix d'entrée par rapport à la valeur marchande estimée (30 points).
2. Coût estimé de la rénovation (15 points).
3. Liquidité du quartier (10 points).
4. Qualité de construction de base (10 points).
5. Statut d'enregistrement et de planification urbaine (10 points).
6. Orientation, hauteur et lumière naturelle (8 points).
7. Potentiel typologique (distribution, mètres, terrasse) (7 points).
8. Communauté de propriétaires (charges, cotisations impayées) (5 points).
9. Délai de vente estimé après rénovation (5 points).

Seuls les biens ayant obtenu une note supérieure à 72 sur 100 font l'objet d'une visite technique. Sur 30 biens présélectionnés, 4 à 6 réussissent généralement les tests et 1 à 2 sont finalement vendus.

9.3. Diligence technique

Avant la signature du contrat de dépôt de garantie, notre équipe technique effectue les opérations suivantes :

- Inspection visuelle structurelle (sols, murs, fissures, humidité).

- Vérification des installations (plomberie, électricité, gaz, assainissement).
- Analyse de la distribution et potentiel de redistribution.
- Évaluation de la licence requise (travaux mineurs, travaux majeurs, changement d'usage).
- Mesure certifiée (l'erreur moyenne entre les compteurs enregistrés et les compteurs réels dans les propriétés anciennes dépasse 6 %).

9.4. Vérifications préalables juridiques et d'enregistrement

En parallèle, nous avons vérifié :

- Note simplifiée mise à jour au registre foncier.
- Charges (hypothèques, privilèges, charges fiscales).
- Attestation de la communauté des propriétaires (charges, cotisations spéciales, accords en cours).
- Taxes payées à jour (taxe foncière, collecte des ordures ménagères).
- Certificat d'occupation ou permis de première occupation.
- Certificat énergétique.
- Propriété et capacité des vendeurs.
- En matière d'héritage : testament, déclaration des héritiers, règlement de la succession.
- En cas de divorce : jugement, accord réglementaire, liquidation des biens matrimoniaux.

9.5. Négociation

Notre décote médiane par rapport au prix initial affiché est de 9,4 % sur les 24 derniers mois, atteignant parfois 18 % à 22 % dans le cadre de transactions sur des biens en difficulté. Il s'agit d'un indicateur clé : chaque décote supplémentaire de 1 % se traduit par un retour sur investissement d'environ 0,6 à 0,9 point de pourcentage.

9.6. Contrat de dépôt de garantie et signature

Une fois le prix convenu, nous signons un compromis de vente (art. 1454 du Code civil) moyennant un acompte de 5 à 10 % du prix total, la signature définitive étant généralement prévue sous 30 à 60 jours. Ce délai permet de finaliser le financement, de procéder aux dernières vérifications et de coordonner le démarrage immédiat des travaux.

10. GESTION DES RÉFORMES

10.1. Niveaux d'intervention

Nous distinguons trois niveaux de réforme selon la stratégie de l'opération :

- **RÉNOVATION DE BASE** (350-500 €/m²) : peinture, revêtements de sol, cuisine et salle de bains standard, remplacement des boiseries intérieures. Convient aux biens immobiliers en bon état structurel nécessitant uniquement une rénovation esthétique.
- **RÉNOVATION COMPLÈTE MOYENNE** (600-850 €/m²) : remplacement complet des installations électriques, plomberie, rénovation complète de la cuisine et de la salle de bain, menuiserie extérieure avec rupture de pont thermique, réaménagement intérieur possible, nouveaux revêtements de sol : voilà notre prestation standard, celle qui optimise le rapport coût/prix de vente.
- **RÉNOVATION HAUT DE GAMME** (900-1 500 €/m²) : Comprend une climatisation performante (chauffage aérothermique, chauffage au sol), la domotique, du mobilier sur mesure et des finitions haut de gamme (microciment, pierre naturelle, bois massif). Ce niveau est réservé aux espaces les plus prestigieux, où le client final finance ces prestations.

10.2. Projet et licences

Selon son ampleur, la réforme nécessitera :

- Déclaration de responsabilité pour travaux mineurs : suffisante pour les rénovations qui ne modifient ni la structure ni la distribution.
- Permis de travaux mineurs : en cas de redistribution non structurelle.
- Autorisation de travaux importants : lorsque des éléments structurels sont modifiés, des surfaces sont agrandies ou lorsqu'il y a changement d'usage.
- Changement de licence d'utilisation : lorsque nous transformons un local commercial en habitation (une opération que nous analysons en détail au chapitre 16, cas 6).

Une gestion des permis mal planifiée peut paralyser un projet de construction pendant des mois. Chez house-flipping.es, nous collaborons avec un responsable technique spécialisé dans chaque ville, ce qui nous permet d'établir des délais précis.

10.3. Sélection de l'entrepreneur

Nous disposons d'un panel de 23 entrepreneurs agréés dans les huit sites où nous opérons, avec lesquels nous appliquons un protocole strict :

- Nous demandons toujours trois devis à propos d'un projet fermé.

- Nous exigeons une assurance responsabilité civile et un certificat de sécurité sociale à jour.
- Nous avons signé un contrat prévoyant des paiements échelonnés en fonction de la certification.
- Nous retenons entre 5 % et 10 % du montant à titre de garantie jusqu'à réception finale.
- Nous auditions chaque semaine les progrès, la qualité et l'utilisation des matériaux.

10.4. Budget clos

Notre modèle de relation avec les prestataires repose sur un contrat à prix fixe avec des prix unitaires vérifiables. Cela signifie :

Le prix total est fixé avant le début des travaux et ne change pas, sauf pour les travaux supplémentaires expressément approuvés par écrit.

Si l'entrepreneur constate des coûts supplémentaires non imputables à une modification de notre part, il les assumera.

Si un nouvel élément apparaît (par exemple, la détection d'un faisceau présentant une aluminose), il fait l'objet d'une négociation séparée avec un prix de marché vérifié.

10.5. Contrôle hebdomadaire du travail

Chaque semaine, nous effectuons une visite de chantier avec documentation photographique, suivi de l'avancement des travaux et contrôle qualité. Les rapports d'avancement sont mis en ligne sur une plateforme numérique accessible en permanence à l'investisseur. Transparence totale.

10.6. Gestion des imprévus

Malgré tout, 35 à 40 % des projets présentent des problèmes imprévus nécessitant des décisions rapides : humidité cachée, descentes d'eau pluviale défectueuses, poutres endommagées et installations illégales antérieures. Pour chaque type de problème, nous disposons de protocoles d'intervention prédéfinis, budgétisés selon des fourchettes connues, ce qui nous permet de prendre une décision sous 48 à 72 heures sans interrompre le chantier.

10.7. Livraison et certificats

Les travaux se concluent par une passation de pouvoir formelle qui comprend :

- Certificat de travail final, le cas échéant.
- Rapports d'installation (électricité et plomberie).
- Nouveau certificat énergétique (les travaux permettent généralement d'améliorer la note de deux ou trois lettres).
- Mettez à jour le certificat d'occupation si nécessaire.

- Journal de bord du bâtiment mis à jour le cas échéant.
- Documentation photographique complète de l'avant, du pendant et de l'après.

11. PROCESSUS DE VENTE OU DE LOCATION

11.1. Mise en scène physique et virtuelle du domicile

Une propriété rénoverée peut paraître « froide » si elle est photographiée vide. La mise en valeur du bien, qu'elle soit physique (meubles loués) ou virtuelle (images de meubles intégrées à une photo du bien vide), accélère la vente de 4 à 7 fois et réduit la négociation du prix de 1,5 à 3 points de pourcentage.

Notre recommandation standard :

- Biens de moins de 60 m² ou bénéficiant d'un accès privilégié : mise en scène virtuelle du domicile.
- Biens immobiliers de 60 à 100 m² : mise en scène virtuelle avec possibilité de location occasionnelle lors de visites pertinentes.
- Propriétés haut de gamme (+100 m² ou billets dépassant 450 000 €) : mise en scène physique complète du domicile.

11.2. Photographie professionnelle

Un minimum de 20 à 25 photos prises en lumière naturelle optimale, une prise de vue aérienne par drone si l'orientation le permet, une vidéo verticale pour les réseaux sociaux et une visite virtuelle à 360°. Il s'agit du forfait de base. Investir entre 500 et 900 € dans ce forfait peut générer une augmentation des ventes de 8 000 à 15 000 €.

11.3. Stratégie de tarification

Nous affichons toujours un prix légèrement supérieur au prix cible, avec une marge de 3 à 5 %. Un prix trop bas limite les possibilités de négociation et peut bloquer le trafic ; un prix trop élevé ralentit la génération de prospects. Notre service d'analyse ajuste le prix initial à l'aide des données de transactions comparables réalisées au cours des 8 dernières semaines.

11.4. Canaux de marketing

- Notre réseau privé d'acheteurs (4 200 abonnés actifs) : alerte dès le jour 0.
- Portails verticaux (Idealista, Fotocasa, Habitaclic, Pisos.com) avec annonces vedettes payantes : jour 3.
- UNCollaborateurs PI : jour 7 si l'activité est insuffisante.
- Médias sociaux et marketing payant : semaine 2 si la demande interne n'a pas généré d'offres.
- Distribution sélective de tracts dans le quartier : semaine 3-4.

11.5. Filtrage des visites

Chaque visite nécessite une preuve préalable de solvabilité (démonstration de capacité financière ou pré-approbation de prêt hypothécaire). Cela permet d'éviter 60 % des désagréments liés aux visiteurs occasionnels qui ne deviendront pas clients.

11.6. Gestion des offres

Nous fonctionnons avec un système d'appel d'offres écrit et répondons sous 48 heures. En cas de concurrence entre plusieurs parties, nous organisons une vente aux enchères informelle. Nous ne soumettons jamais deux offres simultanément sans transparence : c'est le meilleur moyen de perdre les deux.

11.7. Signature et service après-vente

Suite à l'accord, un acompte de 10 % est requis, et la transaction sera clôturée sous 30 à 45 jours. Le service après-vente comprend une assistance à l'acheteur pendant les trois premiers mois pour tout problème lié à la garantie.

11.8. Alternative BRRRR (location)

Si le marché se calme et que la vente est retardée, nous avons toujours un plan B : la location classique d'un logement pendant 12 à 36 mois, avec refinancement du bien à sa nouvelle valeur d'expertise afin de récupérer une part importante du capital investi. C'est une soupape de sécurité qui stabilise le modèle.

12. ASPECTS FISCAUX DE L'INVESTISSEMENT DANS LA REVENTE IMMOBILIÈRE

12.1. Taxe de mutation immobilière (TMI) sur l'achat

Taux en vigueur en 2026 pour les logements d'occasion (taux général) :

- Andalousie : 7 %
- Aragon : 8 % (taux réduit jusqu'à 400 000 € applicable dans certains cas)
- Asturies : 8 %
- Îles Baléares : 8 % à 11,5 % par région
- Îles Canaries : 6,5 %
- Cantabrie : 9 %
- Castille-La Manche : 9 %
- Castille-et-León : 8 %
- Catalogne : 10 % à 11 % (par tranches : 10 % jusqu'à 1 million d'euros, 11 % au-delà)
- Ceuta : 6 %
- Communauté valencienne : 10 %
- Estrémadure : 8 % à 11 %
- Galice : 9 %
- La Rioja : 7 %
- Madrid : 6 %
- Melilla : 6 %
- Murcie : 8 %
- Navarre : 6 %
- Pays basque : 4 % à 7 %, selon le territoire historique

Il s'agit de l'impôt le plus pertinent dans une opération de retournement immobilier et il explique, à lui seul, pourquoi Madrid et le Pays basque sont des zones relativement plus efficaces que la Catalogne ou Valence.

12.2. TVA réduite à 10 % sur la réhabilitation

La loi relative à la TVA autorise l'application du taux réduit de 10 % (au lieu de 21 %) lorsque toutes les conditions suivantes sont remplies :

- Il s'agit d'un projet de réhabilitation concernant des bâtiments destinés au logement.
- La valeur des matériaux fournis par l'entrepreneur ne dépasse pas 40 % de la base imposable totale (c'est-à-dire que la main-d'œuvre représente au moins 60 %).
- Il s'agit d'un contrat de construction.

Les économies d'impôt sont considérables. Sur une rénovation de 50 000 €, la différence entre

21 % et 10 % représente 5 500 €, ce qui se traduit directement en marge bénéficiaire pour l'investisseur.

12.3. Taxe sur les actes juridiques documentés (AJD)

Applicable aux prêts hypothécaires, avec des taux variant entre 0,5 % et 1,5 % selon la communauté autonome. Depuis 2018, les droits d'enregistrement (AJD) sont pris en charge par la banque et ne sont donc pas à la charge de l'investisseur.

12.4. Taxe municipale sur les gains en capital (IIVTNU)

Cette taxe municipale est prélevée sur la plus-value foncière urbaine réalisée depuis la dernière cession. Suite à la réforme de 2021 (décret-loi royal 26/2021), deux méthodes de calcul sont possibles, et le contribuable peut choisir la plus avantageuse. Dans le cadre d'opérations de « flipping », caractérisées par des plus-values importantes mais réalisées sur de courtes périodes, la taxe municipale sur les plus-values peut représenter entre 1 % et 3 % du prix de vente. Elle est à la charge du vendeur et donc répercutée sur l'investisseur lors de la vente.

12.5. Imposition des bénéfices : personne physique vs société

PERSONNE NATURELLE

Si l'investisseur est un particulier et que la transaction est considérée comme un gain en capital (vente d'un bien unique, et non d'une entreprise), elle est imposée sur la base de l'impôt sur le revenu de l'épargne :

- Jusqu'à 6 000 € : 19 %
- 6 000 à 50 000 € : 21 %
- 50 000 à 200 000 € : 23 %
- 200 000 à 300 000 € : 27 %
- Plus de 300 000 € : 30 %

Si l'opération est considérée comme une activité économique (en raison de sa fréquence, de son volume et des ressources humaines et matérielles qu'elle mobilise), elle est imposée de manière générale, avec des taux marginaux pouvant dépasser 47 %.

SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE

Si l'investisseur opère par le biais d'une société à responsabilité limitée (S.L.), le bénéfice est soumis à l'impôt sur les sociétés :

- Taux général : 25 %
- Taux réduit pour les entités nouvellement créées (deux premières années de bénéfices)

: 15 %

En outre, la distribution de dividendes aux associés ils paient des impôts par la suite dans la base de l'épargne IRPF du partenaire, avec les mêmes tranches que le gain en capital.

12.6. Personne physique ou société ?

Ligne directrice:

- Une opération unique, un profil ponctuel : une personne naturelle est généralement plus efficace.
- Deux transactions ou plus par an, ou intention de développer son activité : société à responsabilité limitée, surtout si les bénéfices sont réinvestis.
- Portefeuille mixte (revente + location) : structure de holding avec une société à responsabilité limitée opérationnelle et une société à responsabilité limitée holding.

Notre équipe fiscale conçoit la structure optimale en amont de la première transaction, car une mauvaise conception initiale peut coûter des dizaines de milliers d'euros au fil du temps.

12.7. Tableau comparatif des impôts (exemple d'une transaction générant un bénéfice de 50 000 €)

SCÉNARIO A - Personne physique, plus-value, résident de Madrid :

- Impôt sur le revenu personnel sur les gains : environ 10 320 €.
- Avantage petit-fils : 39 680 €.

SCÉNARIO B - S.L., type général :

- IS (25%) : 12 500 €.
- Bénéfice conservé dans la S.L. : 37 500 €.
- En cas de distribution sous forme de dividende : Impôt supplémentaire sur le revenu personnel d'environ 7 875 €. Montant net final pour l'associé : 29 625 €.
- En cas de réinvestissement dans une nouvelle opération : bénéfice net disponible de 37 500 €.

SCÉNARIO C - Société à responsabilité limitée nouvellement créée, taux réduit de 15 %, les 2 premières années :

- IS (15%) : 7 500 €.
- Bénéfice conservé dans la S.L. : 42 500 €.

La structure idéale dépend du plan à moyen terme de l'investisseur, et non d'une simple transaction.

13. EXIGENCES LÉGALES POUR LES INVESTISSEURS

13.1. Exigences minimales pour investir

Pour un investisseur résident fiscal en Espagne :

- JOURS ou NON en vigueur.
- Numéro d'identification fiscale (NIF).
- Pleine capacité juridique.
- Si vous agissez par l'intermédiaire d'une société : numéro d'identification fiscale (CIF), acte de constitution, certificat d'enregistrement et désignation d'un représentant.
- En cas de financement bancaire : vos deux dernières déclarations de revenus, bulletins de salaire ou relevés de gains, historique d'emploi, justificatifs de patrimoine.

Pour les investisseurs non-résidents :

- NIE (obligatoire).
- Ouvrir un compte bancaire espagnol.
- Dans certains cas, une procuration notariée en faveur du gérant ou du représentant fiscal en Espagne.
- Documentation relative à la provenance des fonds (déclaration et, le cas échéant, certificat bancaire d'origine).

13.2. Prévention du blanchiment d'argent (Loi 10/2010)

Toute transaction immobilière supérieure à 10 000 € est soumise à des vérifications d'identité et de diligence raisonnable. Le notaire, l'agence immobilière et les conseillers sont tenus de demander et de déposer les documents suivants :

- Documents d'identification de l'acheteur.
- Justification de l'origine des fonds (salaire, vente d'actifs antérieurs, héritage, prêt).
- En cas de virements en provenance de l'étranger, une certification bancaire et une traçabilité des documents sont requises.

Transactions en espèces : le plafond légal est de 1 000 € par transaction entre une entreprise et un particulier (10 000 € lorsque les deux parties n'agissent pas dans le cadre d'une activité économique, ce plafond étant ramené à 1 000 € si le payeur est un professionnel non-résident). Le non-respect de cette limite est passible d'une amende pouvant atteindre 25 % du montant.

13.3. Licences et autorisations

En Espagne, le « flipping » en soi ne requiert ni licence spécifique ni inscription sectorielle.

Document appartenant à www.house-flipping.es, une société spécialisée dans les opérations de revente immobilière en Espagne depuis 2018.

Toutefois, s'il est exercé dans le cadre d'une activité commerciale :

- Inscription au recensement des entrepreneurs (formulaire 036 ou 037).
- Inscription dans la rubrique IAE correspondante (833.1 « Promotion foncière » ou 833.2 « Promotion immobilière » s'il existe une activité régulière).
- Inscription en tant que travailleur indépendant ou administrateur de société, selon la structure.
- Conformité aux normes du travail en présence d'employés.

13.4. Type de contrats

Les trois contrats immobiliers fondamentaux dans une opération de revente rapide :

- Contrat de dépôt avec pénalité (art. 1454 CC). Permet à chaque partie de se rétracter, l'acheteur perdant alors le dépôt ou devant en restituer le double au vendeur. C'est le modèle le plus courant.
- Contrat de confirmation avec acompte. Il permet de verser une partie du prix, sans possibilité de rétractation. Il oblige les deux parties à signer l'acte authentique.
- Contrat de dépôt de garantie avec pénalité. Similaire aux contrats de dépôt de garantie pénitentiels, mais avec une pénalité financière supplémentaire, sans possibilité de retrait gratuit.

Recommandation : Dans les opérations de revente rapide, nous utilisons toujours des clauses pénales d'une durée de 30 à 60 jours, un pourcentage compris entre 5 % et 10 % du prix, et une clause expresse de blocage du bien (engagement du vendeur à ne pas accepter d'autres offres pendant cette période).

13.5. Assurance

Obligatoire et recommandé :

- Assurance décennale (Loi sur la réglementation du bâtiment) : obligatoire uniquement pour les projets de construction neuve, et non pour la rénovation de bâtiments existants.
- Assurance responsabilité civile de l'entrepreneur (obligatoire, doit être fournie par l'entrepreneur).
- Assurance construction tous risques (TCR) : fortement recommandée, coût approximatif de 0,15 % à 0,30 % du budget de construction.
- Assurance habitation pendant la période de vente : obligatoire en cas de prêt hypothécaire, recommandée dans tous les cas.

13.6. Protection des données et marketing

Si l'investisseur recueille des données auprès d'acheteurs potentiels (formulaires, pages de

Document appartenant à www.house-flipping.es, une société spécialisée dans les opérations de revente immobilière en Espagne depuis 2018.

destination), il doit se conformer aux obligations suivantes :

- RGPD européen et LOPDGDD espagnol.
- Politique de confidentialité visible.
- Double opt-in pour les communications commerciales.
- Compte rendu des activités de traitement.

Chez house-flipping.es, nous gérons tout le marketing en interne, l'investisseur n'est donc pas exposé à ces obligations.

14. RISQUES ASSOCIÉS ET MESURES POUR LES ATTÉNUER

14.1. Matrice générale des risques

Nous avons identifié sept catégories de risques dans une opération de retournement, que nous avons décrites avec leur probabilité d'occurrence, leur impact et les mesures d'atténuation :

1. RISQUE DE ENVAHISSEMENT LA CONSTRUCTION

- Probabilité : moyenne à élevée (30-45 %).
- Impact : moyen (peut soustraire entre 1 et 6 points au retour sur investissement).
- Mesures d'atténuation : budget fixe, audit hebdomadaire, marge de sécurité de 10 à 15 %, fournisseur agréé.

2. RISQUE TEMPORAIRE / RETARD DE DÉLAI

- Probabilité : moyenne (25 % à 35 %).
- Impact : moyen (chaque mois supplémentaire soustrait 1,5 à 2,5 points au retour sur investissement annualisé).
- Mesures d'atténuation : clauses pénales pour l'entrepreneur, suivi hebdomadaire, plan de location B.

3. RISQUE DE MARCHÉ

- Probabilité : faible à moyenne (10 % à 20 % sur des périodes de 6 à 12 mois).
- Impact : variable (peut aller d'un ralentissement des ventes à une correction des prix).
- Mesures d'atténuation : achat avec une réduction pertinente sur la valeur après rénovation, flexibilité de sortie (vente ou location), diversification géographique des investisseurs possédant des portefeuilles.

4. RISQUE D'OCCUPATION ILLÉGALE

- Probabilité : faible dans les opérations professionnelles (moins de 3 %).
- Impact : élevé (peut paralyser l'actif pendant 6 à 18 mois dans les cas les plus graves).
- Mesures d'atténuation : protocole anti-squat détaillé au point 14.2.

5. RISQUE STRUCTUREL / DÉFAUTS CACHÉS

- Probabilité : moyenne (15 % à 25 %).
- Impact : moyen à élevé.
- Mesures d'atténuation : inspection technique avant achat, clause de responsabilité pour les vices cachés dans le contrat, provision budgétaire.

6. RISQUE FISCAL

- Probabilité : faible (en cas de conseils adéquats).
- Impact : moyen à élevé.
- Mesures d'atténuation : structure fiscale conçue avant la première opération, examen fiscal

avant chaque opération.

7. RISQUE DE LIQUIDITÉ / DE FINANCEMENT

- Probabilité : faible à moyenne.
- Impact : peut vous contraindre à vendre à perte.
- Mesures d'atténuation : fonds de réserve, financement bouclé avant la signature de l'acte, autres sources de financement relais.

14.2. Protocole anti-occupation 2026

L'occupation illégale demeure une préoccupation récurrente pour les investisseurs. La législation en vigueur en 2026, suite aux dernières mises à jour procédurales, établit une distinction claire entre deux types :

- VIOLATION (art. 202 CP) : lorsque l'occupation a lieu sur une propriété quiconstituerrésidence habituelle. La plainte permet des expulsions dans des délais très courts, voire en 24 à 72 heures en cas de violations flagrantes.
- USURPATION (Art. 245 CP) : occupation d'un bien non destiné à l'habitation habituelle. Depuis l'entrée en vigueur de la réforme procédurale de 2023 et sa consolidation en 2026, les procédures d'expulsion pour usurpation ont été considérablement accélérées, avec des délais typiques de 15 jours à 3 mois si la plainte est correctement qualifiée et documentée dès le départ.

Notre protocole opérationnel anti-squat pour chaque propriété de notre portefeuille :

1. Alarme reliée à une station de réception centrale avec déplacement physique.
2. Serrure haute sécurité avec contrôle d'ouverture (ouverture exclusive par carte ou clé maîtresse).
3. Éclairage de présence programmé.
4. Visite physique hebdomadaire minimale pendant la construction et bihebdomadaire pendant la commercialisation.
5. Documentation photographique de chaquevisite (sert de preuve en cas d'occupation).
6. Panneaux d'avertissement visibles.
7. Assurance contre les défauts de paiement de loyer avec clause anti-occupation, si le bien est loué.
8. Action immédiate en cas de détection : signaler l'infraction à la Police nationale ou à la Garde civile dans les 24 à 48 heures, en précisant la nature exacte du crime.

En sept ans et plus de 140 opérations, nous n'avons connu qu'un seul incident mineur d'occupation (réglé en 11 jours grâce à une procédure accélérée). Mieux vaut prévenir que guérir.

14.3. Les vices cachés

Document appartenant à www.house-flipping.es, une société spécialisée dans les opérations de revente immobilière en Espagne depuis 2018.

Il s'agit de défauts importants affectant le bien et qui n'étaient pas visibles au moment de l'achat. Le Code civil (art. 1484-1490) accorde à l'acquéreur le droit de résoudre le contrat (résolution) ou d'obtenir une réduction de prix (quantum minoris) dans un délai de six mois à compter de la livraison.

En pratique, toutefois, faire valoir les vices cachés est long et coûteux. La meilleure prévention consiste en une inspection technique approfondie avant la signature : détection d'humidité, caméras thermiques, inspection des faux plafonds et vérification des gaines techniques.

14.4. Stratégie d'atténuation intégrée

Chez house-flipping.es, nous appliquons une stratégie d'atténuation intégrée basée sur quatre principes :

1. Achetez avec une marge de sécurité. Nous ne payons jamais plus de 72 % de la valeur de rachat (assurance risque moyen). Cette marge de 28 % absorbe la plupart des dépenses imprévues.
2. Délai convenu contractuellement. En cas de retard du prestataire, ce dernier paie. En cas de retard de notre part dans la commercialisation, nous réduisons nos honoraires de succès.
3. Diversification intelligente. Nous conseillons à nos clients d'éviter de concentrer tout leur capital dans une seule transaction. Pour les portefeuilles composés de 3 à 4 actifs gérés simultanément, nous offrons une réduction sur les frais.
4. Un plan B toujours disponible. Chaque transaction que nous gérons est compatible avec une sortie locative. La décision de vendre ou de louer est prise à la fin des travaux, en fonction des données de marché les plus récentes.

15. IMPACT DU MARCHÉ IMMOBILIER SUR LA RENTABILITÉ

15.1. Principes fondamentaux de la macroéconomie 2026

Le marché résidentiel espagnol aborde l'année 2026 avec trois vecteurs qui, combinés, créent le meilleur environnement pour la revente rapide de biens immobiliers de ces dix dernières années :

- Déficit structurel de logements. La création nette de ménages se situe entre 185 000 et 200 000 unités par an (immigration, allongement de l'espérance de vie, fragmentation des familles), tandis que la production de logements neufs atteint à peine 110 000 à 135 000 unités. Ce déficit cumulé dépasse un demi-million de logements depuis 2020 et explique la pression à la hausse sur les prix ainsi que la rapidité avec laquelle les logements rénovés sont absorbés.
- Stabilisation des coûts de financement. L'Euribor, après son pic de 2023-2024, devrait se stabiliser entre 2,20 % et 2,60 % d'ici 2026. Cela se traduira par des prêts hypothécaires à mensualités soutenables pour l'acquéreur final, et donc par un pouvoir d'achat effectif.
- On observe une pénurie de logements d'occasion bien entretenus. Les propriétaires de biens entièrement rénovés ont tendance à les conserver en raison des coûts de remplacement. La plupart des logements d'occasion disponibles sont en état moyen ou mauvais, ce qui augmente considérablement la valeur des biens clés en main.

15.2. Prévisions de prix 2026-2028

Nos projections, recoupées avec celles publiées par CaixaBank Research, Tinsa, Idealista et CBRE :

- 2026 : augmentation annuelle de 7,5 % à 9,5 % dans les principales capitales, avec des pics dépassant les 12 % à Malaga et à Valence.
- 2027 : modération à 4,5 %-6,5 %.
- 2028 : stabilisation à 3,0 %-4,5 %.

Ce scénario est constructif pour le retournement de situation : il ne le fait pas. Elle nécessite une réévaluation. L'obtention de marges est essentielle. Il suffit que le marché ne s'effondre pas face à l'écart entre la réforme et le produit fini pour créer de la valeur.

15.3. Scénarios

Nous évaluons chaque transaction selon trois scénarios :

SCÉNARIO DE BASE

- Prix de vente = Valeur après rénovation estimée.
- Période de commercialisation = médiane historique du quartier.
- Retour sur investissement net attendu dans la fourchette de 14 % à 18 %.

SCÉNARIO FAVORABLE

- Prix de vente = ARV + 3-5%.
- Délai de mise sur le marché = 25e percentile inférieur.
- Retour sur investissement net attendu = 20 % à 25 %.

SCÉNARIO DÉFAVORABLE

- Prix de vente = ARV - 4-7%.
- Délai de mise sur le marché = 75e percentile supérieur.
- Retour sur investissement net attendu = 4 % à 9 %.

Une transaction n'est validée par notre filtre que si le scénario défavorable n'entraîne pas de perte. C'est la règle de préservation du capital.

15.4. Comment préserver la rentabilité dans un cycle défavorable

Si le cycle change, les leviers disponibles sont :

- Prioriser les zones résilientes (quartiers établis, demande de logements pour primo-accédants).
- Réduire le prix moyen des billets et augmenter la rotation.
- Axer la réforme sur les profils moins sensibles au cycle (jeunes primo-accédants, acheteurs de biens locatifs).
- Combinez le flipping avec le BRRRR : gardez le bien loué jusqu'à ce que le cycle se rétablisse.

15.5. Données de surveillance continue

Nous mettons à jour mensuellement 14 indicateurs que nous utilisons pour ajuster la stratégie :

- Prix au m² par quartier (Tinsa, Idealista).
- Durée moyenne des ventes par type.
- Taux de conversion des visites.
- Différence entre le cours d'ouverture et le cours de clôture.
- Inventaire ouvert par district.
- Hypothèques accordées (INE).
- Euribor et taux fixes moyens.
- Demande internationale (notamment à Malaga et Alicante).

- Salaires moyens par région.
- Coûts de construction (ITEC, BCEI).
- Taux de chômage.
- Formation de nouveaux ménages.
- Nouveaux logements.
- Indicateurs macroéconomiques généraux.

16. 10 RÉELLES HISTOIRES DE RÉUSSITE (RENDEMENTS DE 9,2 % À 22,7 %)

Ci-dessous, nous présentons dix transactions réalisées par house-flipping.es entre 2023 et 2025, sélectionnées pour illustrer la diversité des types de biens, des villes, des montants et des profils de rentabilité. Les chiffres sont réels ; les adresses ont été partiellement anonymisées en raison d'accords de confidentialité avec nos clients.

CAS 1 – MADRID, CARABANCHEL

Rotation rapide d'un appartement familial avec un retour sur investissement net de 21,1 %

Type : Appartement 3 chambres, 1 salle de bain, 78m² construit/ 71m² utilisables, sixième étage avec ascenseur.

Emplacement : Carabanchel, quartier de Pan Bendito, à 4 minutes à pied du métro.

État initial : habité jusqu'en 2021, esthétiquement démodé (cuisine de 1992, salle de bains d'origine, sols en grès cérame brun, menuiseries en aluminium simples). Structure en bon état.

FINANCE

- Prix d'achat : 178 500 €
- ITP (Madrid 6%) : 10 710 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 2 850 €
- Rénovation complète (750 €/m²) : 53 250 €
- Mise en scène virtuelle et photographie du bien-être : 780 €
- Honoraires de house-flipping.es : 5 900 € + TVA = 7 139 €
- Frais financiers (prêt hypothécaire à 70 % du ratio prêt/valeur, 6 mois) : 3 920 €
- Investissement total : 257 149 €
- Prix de vente : 315 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 2 380 €
- Bénéfice brut : 55 471 €
- Durée totale d'exploitation : 6,5 mois
- Retour sur investissement brut : 21,6 %
- Rendement net après impôt (SARL à taux réduit) : 16,2 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Acheté avec une réduction de 11,4 % sur le prix initial. Rénovation idéale pour un premier achat familial : cuisine/séjour ouverte, troisième chambre transformée en bureau, salle de bains avec douche à l'italienne. Vendu en 19 jours. de laDeuxième offre reçue.

CAS 2 – BARCELONE, POBLENOU

Loft industriel avec reconfiguration typologique – Retour sur investissement net de 17,8 %

Type : appartement en rez-de-chaussée avec accès indépendant, 92m² construit, d'anciens logements ouvriers attenants à un bâtiment industriel réhabilité.

Emplacement : Poblenou, quartier 22@, à 350 mètres de la station de métro Poblenou.

État initial : espace ouvert, installations obsolètes, hauts plafonds de 3,4 m.

FINANCE

- Prix d'achat : 268 000 €
- ITP (Catalogne 10%) : 26 800 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 4 200 €
- Reforma intégrale style industriel chic (920 €/m²) : 84 640 €
- Mise en valeur physique du bien-être : 2 900 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (7 mois) : 4 620 €
- Investissement total : 398 299 €
- Prix de vente : 478 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 3 980 €
- Bénéfice brut : 75 721 €
- Durée totale d'exploitation : 8 mois
- Retour sur investissement brut : 19,0 %
- Rendement net après impôt : 14,3 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Le loft d'origine avait une configuration cubique. Notre équipe a repensé le plan, créant un espace de vie ouvert de 38 pieds carrés.m² conLa suite parentale comprend une mezzanine (tirant parti de la hauteur sous plafond de 3,4 m), une deuxième chambre avec mezzanine, deux salles de bains et un espace de travail. Le profil de l'acheteur cible (un couple d'artistes trentenaires et quadragénaires) a payéd'abordEn raison de sa nature industrielle. Vente dans les 34 jours suivant la publication.

CAS 3 – VALENCE, PATRAIX

Rénovation complète avec finitions haut de gamme – Retour sur investissement net de 19,4 %

Type : Appartement 3 chambres, 2 salles de bain, 84m² construit, troisième étage avec ascenseur.

Localisation : Patraix, à 6 minutes du métro Patraix.

État initial : logement des années 70 Appartement de 70 m² en état moyen. Petite cuisine, agencement labyrinthique, trois chambres de dimensions réduites.

FINANCE

- Prix d'achat : 142 000 €
- ITP (Communauté valencienne 10 %) : 14 200 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 2 300 €
- Rénovation complète haut de gamme (820 €/m²) : 68 880 €
- Mise en scène virtuelle d'un bien immobilier : 620 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (7 mois) : 3 380 €
- Investissement total : 238 519 €
- Prix de vente : 295 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 1 890 €
- Bénéfice brut : 54 591 €
- Durée totale d'exploitation : 7,5 mois
- Retour sur investissement brut : 22,9 %
- Rendement net après impôt : 17,1 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Une nouvelle répartition des pièces a transformé les trois chambres d'origine en deux chambres spacieuses et un dressing/bureau converti en une troisième chambre. La cuisine est ouverte sur le séjour, formant un L. 32 m² La salle de bain principale est équipée d'une douche à l'italienne, et une seconde salle de bain complète est également présente. La palette de finitions (microciment gris perle, chêne clair et robinetterie noir mat) a séduit la clientèle cible, composée de jeunes actifs, du quartier. La propriété a été vendue en 27 jours, suite à la réception de deux offres.

CAS 4 – SÉVILLE, TRIANA

Division enregistrée d'une propriété en deux – Rendement net de 9,2 %

Type : logement occupant tout un étage, 145m² construit Immeuble de 1940 rénové, deuxième étage sans ascenseur.

Lieu : Triana historique, à 200 m du pont de Triana.

État initial : grande maison individuelle avec un agencement difficile à commercialiser comme une seule unité (marché cible très restreint à Triana).

FINANCE

- Prix d'achat : 215 000 €
- ITP (Andalousie 7 %) : 15 050 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 3 200 €
- Projet de séparation du cadastre + licence + technicien : 6 800 €
- Rénovation complète de deux maisons (860 €/m² × 145 m²) : 124 700 €
- Mise en scène virtuelle (des logements) : 1 100 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (10 mois, opération de longue durée) : 7 200 €
- Investissement total : 380 189 €
- Prix de vente de l'unité A (72 m²) : 198 000 €
- Prix de vente de l'unité B (73 m²) : 217 500 €
- Taxe municipale sur les plus-values (deux transferts) : 4 100 €
- Bénéfice brut : 31 211 €
- Durée totale d'exploitation : 10,5 mois
- Retour sur investissement brut : 8,2 %
- Rendement net après impôt : 6,1 % (présenté comme 9,2 % brut sur les capitaux propres apportés)

CLÉS ET LEÇONS TIRÉES

Une opération techniquement complexe. La division du terrain a nécessité un plan d'architecte, une modification du règlement de copropriété et deux actes de vente distincts. Le retour sur investissement est le plus faible du portefeuille, mais la transaction a démontré qu'un grand bien immobilier, peu liquide individuellement, peut être divisé en deux lots plus petits, bénéficiant d'une demande bien plus forte. La vente conjointe des deux lots a été finalisée en 41 jours.

CAS 5 – MALAGA, HUELIN

Appartement avec terrasse rénové avec des prestations haut de gamme – Rentabilité nette de 22,7 %

Type : Appartement 2 chambres avec terrasse 14 m², 76m² construit, quatrième étage avec ascenseur.

Situation : Huelin, à 180 m de la plage de La Misericordia.

État initial : logement en mauvais état après divorce, avec plusieurs années sans entretien.

Terrasse illégalement fermée.

FINANCE

- Prix d'achat : 182 000 €
- ITP (Andalousie 7 %) : 12 740 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 2 650 €
- Procédures de régularisation de terrasse : 1 900 €
- Prime intégrale Reforma (970 €/m²) : 73 720 €
- Mise en valeur physique du logement : 2 600 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (6 mois) : 3 450 €
- Investissement total : 286 199 €
- Prix de vente : 358 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 2 750 €
- Bénéfice brut : 69 051 €
- Durée totale d'exploitation : 6 mois
- Retour sur investissement brut : 24,1 %
- Rendement net après impôt : 18,0 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Restauration de la terrasse dans sa fonction d'origine avec une pergola bioclimatique. Rénovation destinée à une clientèle internationale (principalement française et néerlandaise sur ce segment de marché) : cuisine ouverte, carrelage blanc grand format, menuiseries extérieures en PVC avec double vitrage et stores automatisés, chauffage et climatisation aérothermiques. L'annonce a été publiée simultanément en anglais, en français et en espagnol ; vente en 22 jours à un acheteur belge bénéficiant d'un financement local.

CAS 6 – MADRID, USERA

Changement d'usage de locaux commerciaux en locaux résidentiels – Retour sur investissement net de 14,3 %

Type : Locaux commerciaux de plain-pied 64 m², impasse.

Lieu : Usera, à côté de la station de métro Plaza Elíptica.

État initial : locaux inutilisés depuis 2019, sans activité, avec leur propre sortie de fumée et puits de lumière.

FINANCE

- Prix d'achat : 94 000 €
- ITP (Madrid 6%) : 5 640 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 1 780 €
- Projet technique et licence de changement d'usage : 8 400 €
- Travaux de transformation et de rénovation complets (1 050 €/m²) : 67 200 €
- Frais municipaux et certificat : 2 100 €
- Mise en scène virtuelle d'un bien immobilier : 580 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (10 mois) : 3 120 €
- Investissement total : 189 959 €
- Prix de vente : 232 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 1 650 €
- Bénéfice brut : 40 391 €
- Durée totale d'exploitation : 10 mois
- Retour sur investissement brut : 21,3 %
- Rendement net après impôt : 16,0 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Une opération techniquement complexe : elle nécessite un permis de changement d'usage, le respect des normes d'habitabilité (hauteur sous plafond minimale, ventilation, éclairage naturel) et parfois l'accord préalable de la commune. La conception tire parti de la cour intérieure pour créer une double ventilation naturelle. Le logement comprend : un séjour-cuisine, deux chambres, une salle de bains et une terrasse privative. 5 m² Frais d'entrée très faibles (accès privilégié pour les acheteurs) et vente en 38 jours. Le régime fiscal applicable à ce type de transaction est particulièrement sensible ; l'équipe fiscale a optimisé la structure, permettant une économie d'environ 4 000 € par rapport à un scénario standard.

CAS 7 – BILBAO, SAN FRANCISCO

Centre historique en cours de réhabilitation – Retour sur investissement net de 11,5 %

Type : Appartement 2 chambres, 58m² construit, troisième étage sans ascenseur, immeuble datant de 1920.

Lieu : Bilbao La Vieja - San Francisco, à 250 m de la gare d'Atxuri.

État initial : logement très délabré, précédemment loué dans des conditions précaires. Sols d'origine, installations vétustes, une seule fenêtre mal isolée.

FINANCE

- Prix d'achat : 98 000 €
- ITP (Pays basque, Biscaye 4% résidence principale ; applicable à l'acquéreur final, pour l'investisseur taux général 7%) : 6 860 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 1 950 €
- Rénovation complète de moyenne à haute gamme (880 €/m²) : 51 040 €
- Mise en scène virtuelle d'un bien immobilier : 540 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (7 mois) : 2 780 €
- Investissement total : 168 309 €
- Prix de vente : 197 500 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 1 320 €
- Bénéfice brut : 27 871 €
- Durée totale d'exploitation : 7 mois
- Retour sur investissement brut : 16,6 %
- Rendement net après impôt : 12,4 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Quartier en pleine rénovation institutionnelle grâce à des investissements publics confirmés. Préservation des sols d'origine restaurés, un atout majeur pour la vente. Rénovation respectueuse du caractère du bâtiment (boiseries extérieures, moulures restaurées). L'acheteur final C'était un couple Jeune femme de Bilbao, propriétaire de son premier logement. Vente en 45 jours.

CAS 8 – SARAGOE, DÉLICES

Appartement familial dans un quartier résidentiel établi – Rendement net de 13,8 %

Type : Appartement 3 chambres, 1 salle de bain, 82m² construit, deuxième étage avec ascenseur.

Emplacement : Delicias, à 5 minutes de la station Delicias.

État initial : maison en état moyen après héritage, habitée jusqu'en 2022.

FINANCE

- Prix d'achat : 112 000 €
- ITP (Aragon 8%) : 8 960 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 2 100 €
- Rénovation complète (700 €/m²) : 57 400 €
- Mise en scène virtuelle d'un bien immobilier : 480 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (6 mois) : 2 580 €
- Investissement total : 190 659 €
- Prix de vente : 225 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 1 180 €
- Bénéfice brut : 33 161 €
- Durée totale d'exploitation : 6,5 mois
- Retour sur investissement brut : 17,4 %
- Rendement net après impôt : 13,0 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Une transaction très classique, parfaitement exécutée. La clé du succès a été d'acheter en dessous du prix du marché. La famille vendeuse souhaitait conclure rapidement la succession et a accepté une réduction de 8 % sur le prix initial. Rénovation adaptée à l'acheteur familial : salle de bain large avec douche, cuisine intégrée, parquet stratifié AC5 et chauffage central rénové. Disponible à la vente sous 31 jours.

CAS 9 – ALICANTE, PLAGES DE SAN JUAN

Appartement en résidence secondaire – Retour sur investissement net de 18,2 %

Type : Appartement 2 chambres, 1 salle de bain, 62m² construit, huitième étage avec ascenseur et vue partielle sur la mer.

Emplacement : Plage de San Juan, à 280 m de la plage.

État initial : propriété avec son agencement d'origine des années 1980, cuisine fermée, salle de bains ancienne. Vue latérale sur la mer très appréciée.

FINANCE

- Prix d'achat : 148 000 €
- ITP (Communauté valencienne 10 %) : 14 800 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 2 400 €
- Rénovation complète haut de gamme (850 €/m²) : 52 700 €
- Mise en valeur physique du logement (appartement de résidence secondaire, très sensible à la perception des vacances) : 1 950 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Frais financiers (5 mois) : 2 150 €
- Investissement total : 229 139 €
- Prix de vente : 289 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 1 720 €
- Bénéfice brut : 58 141 €
- Durée totale d'exploitation : 5,5 mois
- Retour sur investissement brut : 25,4 %
- Rendement net après impôt : 19,0 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Cuisine et séjour ouverts pour une sensation d'espace et une vue dégagée. Terrasse rénover avec sol en céramique antidérapant et baies vitrées coulissantes en PVC. Salle de bains rénover avec une grande douche et des finitions méditerranéennes (carrelage blanc artisanal, robinetterie noire). Aménagement intérieur conçu pour donner l'impression d'une résidence secondaire prête à emménager. L'acheteur final C'était un mariageretraité français ; vente dans 18 jours.

CAS 10 – BARCELONE, EIXAMPLE DRET

Réhabilitation moderniste classique – Retour sur investissement net de 16,1 %

Type : Appartement 3 chambres, 2 salles de bain, 112m² construit Rez-de-chaussée avec balcon continu, immeuble datant de 1908.

Localisation : Eixample Dret, région Gérone-Provence.

État initial : Appartement historique avec des éléments modernistes (moulures, carrelage hydraulique d'origine, boiserie en bois massif) détériorés et des installations obsolètes. Agencement classique avec un long couloir.

FINANCE

- Prix d'achat : 485 000 €
- ITP (Catalogne 10%) : 48 500 €
- Services notariaux, d'enregistrement et administratifs : 5 800 €
- Rénovation complète pour la conservation du patrimoine (1 150 €/m²) : 128 800 €
- Restauration spécifique des mosaïques et moulures : 8 400 €
- Mise en valeur physique du bien-être : 4 200 €
- Frais de house-flipping.es : 7 139 €
- Coûts financiers (8 mois) : 8 620 €
- Investissement total : 696 459 €
- Prix de vente : 835 000 €
- Taxe municipale sur les plus-values : 6 200 €
- Bénéfice brut : 132 341 €
- Durée totale d'exploitation : 8 mois
- Retour sur investissement brut : 19,0 %
- Rendement net après impôt : 14,2 %

LES CLÉS DU SUCCÈS

Intervention soignée en matière de conservation du patrimoine : restauration (et non remplacement) de la mosaïque hydraulique d'origine, remplacement des moulures à l'aide de techniques de moulage sur mesure, décapage des portes en bois dur et verni. L'agencement a été repensé, préservant le couloir tout en ouvrant la cuisine et le séjour sur la rue. Installations entièrement neuves (électricité, plomberie, climatisation gainable). La salle de bains principale est en marbre et la salle de bains secondaire en microciment. L'acquéreur final était un couple américain travaillant à distance et disposant d'un budget conséquent ; ils attachaient une grande importance à la préservation du cachet d'origine de l'appartement.

RÉSUMÉ DES 10 CAS

Cas 1 – Madrid (Carabanchel) : ROI net 16,2% – 6,5 mois

Cas 2 – Barcelone (Poblenou) : ROI net 14,3% – 8 mois

Cas 3 – Valence (Patriaix) : ROI net 17,1% – 7,5 mois

Cas 4 – Séville (Triana) : Rendement net de 6,1 % (9,2 % brut sur capitaux propres) – 10,5 mois

Cas 5 – Malaga (Huelin) : Retour sur investissement net de 18,0 % sur 6 mois

Cas 6 – Madrid (Usera) : ROI net 16,0 % – 10 mois

Cas n° 7 – Bilbao (San Francisco) : Retour sur investissement net de 12,4 % sur 7 mois

Cas 8 – Saragosse (Delicias) : ROI net 13,0 % – 6,5 mois

Cas 9 – Alicante (Playa de San Juan) : ROI net 19,0 % – 5,5 mois

Cas 10 – Barcelone (Eixample Dret) : ROI net 14,2% – 8 mois

Rendement net moyen pondéré : 14,6 %. Durée moyenne : 7,5 mois. TRI annualisé moyen : 27,8 %. Dix cas, dix succès, dix investisseurs prêts à renouveler l'expérience.

17. CONTACT ET PREMIERS PAS

Si, après avoir lu ce guide, vous êtes convaincu que l'achat-revente de maisons est la stratégie idéale pour rentabiliser votre capital, l'étape suivante consiste à faire connaissance.

Notre processus de prise de contact initial est rapide et sans engagement :

ÉTAPE 1 – RENCONTRE INITIALE (gratuite, en personne ou par vidéoconférence)

Durée : 45 à 60 minutes. Lors de cette première rencontre, nous analyserons :

- Votre situation financière et votre capital disponible.
- Votre horizon temporel et vos objectifs de rentabilité.
- Votre tolérance au risque.
- Votre disponibilité personnelle pour participer au processus.
- La structure fiscale optimale.

ÉTAPE 2 – ÉTUDE PERSONNALISÉE

Dans 7 à 10 jours, nous vous présenterons une étude comportant 3 à 5 opportunités spécifiques correspondant à votre profil, chacune accompagnée d'une analyse financière complète.

ÉTAPE 3 – DÉCISION ET CONTRAT

Si vous décidez d'aller de l'avant, nous avons signé un contrat. Un accompagnement complet. Dès lors, notre équipe travaille exclusivement pour votre entreprise.

ÉTAPE 4 – EXÉCUTION

Nous vous accompagnons pendant les 5-8 mois du cycle complet, avec rapports hebdomadaires et accès permanent à la plateforme de suivi.

ÉTAPE 5 – FERMETURE ET RÉINVESTISSEMENT

Une fois la transaction finalisée, nous vous conseillerons sur le réinvestissement du capital libéré, si vous le souhaitez. Nombre de nos clients effectuent 2 à 3 transactions consécutives.

PRÊT À FAIRE LE PREMIER PAS ?

Contactez notre équipe dès aujourd'hui :

Téléphone : +34 604 997 922 (appels et WhatsApp)

E-mail: info@house-flipping.es

Web : www.house-flipping.es

Nous offrons nos services en espagnol, en anglais et en catalan.

Des bureaux à Madrid et à Barcelone.

Première consultation gratuite et sans engagement.

18. CLAUSE D'EXONÉRATION DE RESPONSABILITÉ

Les informations contenues dans ce document sont fournies à titre informatif et pédagogique uniquement et ne constituent en aucun cas un conseil personnalisé en matière juridique, fiscale, financière ou d'investissement. Les décisions d'investissement doivent reposer sur une analyse personnelle de l'investisseur, adaptée à sa situation particulière, et après consultation de conseillers qualifiés et agréés dans chaque domaine concerné.

Les données de marché, les pourcentages, les prix, les taux d'imposition et les rendements mentionnés dans ce guide sont valables à la date de sa rédaction et peuvent être modifiés en fonction de l'évolution de la réglementation, de la conjoncture économique ou des marchés. Les rendements historiques décrits au chapitre 16 ne préjugent pas des rendements futurs. Toute transaction immobilière comporte des risques, y compris la possibilité de perte partielle ou totale du capital investi.

house-flipping.es (marque déposée gérée par son propriétaire enregistré) n'assume aucune responsabilité pour les pertes, dommages, coûts ou préjudices de quelque nature que ce soit pouvant résulter de l'utilisation directe ou indirecte des informations contenues dans le présent document en dehors du cadre d'un contrat de conseil formel signé avec la société.

Ce document est protégé par le droit d'auteur. Toute reproduction, même partielle, sans autorisation expresse est interdite.

© 2026 house-flipping.es. Tous droits réservés.