

Financer un neuf par tranches — Espagne

Version de travail à cocher, remplir et apporter chez le promoteur. État au 10.10.2026

Lors d'un achat auprès d'un promoteur espagnol, deux calendriers s'opposent: le promoteur veut son argent selon l'avancement des travaux, la banque ne paie que lorsque le bien est achevé, réceptionné et inscrit. Entre les deux, des mois pendant lesquels l'acheteur avance les fonds. Ce document montre comment combler cet écart, quels documents il faut, à quoi ressemble vraiment le calendrier — et pourquoi ces achats échouent.

1 · À quoi sert cette structure — et à quoi elle ne sert pas

Il s'agit de l'achat auprès d'un promoteur — obra nueva avec permis de construire et garantie bancaire. La structure consiste à injecter d'abord votre apport personnel, puis la banque verse chaque appel de fonds échu, en totalité et directement à la Promotora pendant les travaux. Le message n'est pas la quotité de financement — 70 % de la valeur la plus basse entre prix d'achat et Tasación est le plafond usuel pour les non-résidents, vous l'obtenez à chaque guichet. En pratique, la quotité pour les non-résidents se situe le plus souvent entre 60 et 70 %. Le message: vous n'avez rien à avancer.

Conçu pour	Pas conçu pour
Neuf de promoteur avec permis de construire et aval	Autopromoción — l'autoconstruction sur votre propre terrain suit d'autres règles
Acheteurs qui n'ont pas encore signé l'échéancier de paiement	Cas où le contrat privé engage déjà et le calendrier est fixé — la structure complète ne peut plus être intégrée; ce qui reste dû peut souvent encore être structuré (voir section 6)
Biens dont la Tasación couvre le prix d'achat	Espoir que la banque finance aussi un écart d'évaluation
Acheteurs dont la trésorerie ne doit pas couvrir la durée des travaux	Financement relais sans garantie immobilière — autre produit
Aussi les cas où une première banque s'est déjà retirée	Rénovation ou transformation d'un bien existant — autre structure applicable

Notre propre enquête montre combien c'est rare: sur 30+ établissements sollicités, un seul paie les appels de fonds échus avant la réception des travaux. Tous les autres ne paient qu'à la réception (Perini-Marktcheck, état au 08.10.2026). C'est pourquoi on entend non à presque chaque guichet — et ce non ne dit rien de votre solvabilité.

2 · Conditions — à cocher au préalable

☐	C'est un neuf de promoteur, pas une autoconstruction Obra nueva du promoteur. L'Autopromoción existe sur le marché, suit d'autres règles et n'est pas visée ici.
☐	Le permis de construire est délivré Sans licencia de obra, pas d'achèvement fiable et donc pas de structure.
☐	Le promoteur fournit une garantie bancaire (aval) pour les paiements effectués Elle protège vos versements contre l'insolvabilité du promoteur — condition pour que la banque s'engage.
☐	La date d'achèvement est fiable et écrite Des dates orales ne convainquent ni la banque ni votre propre planning.
☐	La structure est fixée avant le contrat privé Après coup, impossible de l'intégrer. Qui signe d'abord a déjà accepté le calendrier de paiement.
☐	La Tasación couvre le prix d'achat L'évaluation d'un neuf n'égale pas forcément le prix de vente. La différence est à votre charge.
☐	L'apport personnel est disponible — avant le 1er versement de la banque Votre capital passe en premier; son montant dépend de la Tasación, pas du prix du contrat.
☐	Les frais d'acquisition sont disponibles en plus Pour un neuf, IVA et AJD représentent à eux seuls env. 11,4 % (Comunitat Valenciana). On finance le prix, pas l'impôt.

3 · Documents que la banque veut voir

Toutes les infos, calculateurs et check-lists en ligne: <https://perini.es/sonderfinanzierungen/bauraten-neubau-spanien/>

Perini Finance & Property · Siegfried Perini · Tel. +34 635 422 834 · WhatsApp +49 177 3272788 · info@perini.es

Orientation générale, sans conseil en financement, juridique ou fiscal. Les conditions dépendent de chaque cas et sont fixées par la banque prêteuse.

Classés par personne, revenus et bien. Pour un neuf s'ajoute un 4e niveau, absent dans l'ancien: la solvabilité du promoteur est examinée, pas seulement la vôtre.

Personne

☐	Copie de la carte d'identité et du passeport Identité et nationalité.
☐	NIE — avant la signature du contrat, pas après Sur place un à deux jours, via un consulat plusieurs semaines à mois.
☐	Certificat de domicile récent Il décide si votre dossier est traité comme non-résident.
☐	Relevé SCHUFA personnel selon art. 15 RGPD, de moins d'un mois La copie complète des données, pas le simple score.
☐	Fiche de renseignements, signée Base de l'évaluation préalable, avant que l'échéancier n'engage.

Revenus

☐	Trois dernières fiches de paie plus celle de décembre de l'année précédente La fiche de décembre indique les totaux annuels.
☐	Contrat de travail et attestation d'emploi non résilié Avec 18 à 36 mois de travaux, la banque regarde surtout la stabilité.
☐	Avis d'imposition des deux dernières années Le seul justificatif que la banque n'obtient pas de vous.
☐	Relevés de compte des six derniers mois, complets et non masqués Ils prouvent aussi que l'apport personnel existe et d'où il vient.
☐	Justificatif d'apport sur compte ou dépôt-titres La banque paie après votre capital — elle veut voir avant qu'il existe.
☐	Indépendants: trois bilans de résultat, BWA, balance des comptes On exige en général trois ans de justificatifs.
☐	Prêts en cours: attestations d'intérêts et absence d'impayés Le taux d'endettement est calculé sur toute la durée des travaux, pas seulement aujourd'hui.

Bien et promoteur

☐	Projet de contrat privé (contrato privado), pas encore signé Le point clé de tout le document: nous vérifions l'échéancier avant qu'il n'engage.
☐	Échéancier complet avec montants et dates d'échéance Il fixe quand la banque doit verser quel appel de fonds — sans lui, pas d'accord.
☐	Licencia de obra (permis de construire) Sans elle, la structure n'est pas réalisable.
☐	Aval bancario du promoteur pour les paiements effectués Il protège vos versements contre l'insolvabilité de la Promotora.
☐	Nota Simple du terrain ou de la future unité Elle montre à qui appartient le sol et quelles charges le grèvent.
☐	Memoria de calidades et descriptif de construction L'expert évalue selon les prestations promises, pas selon la brochure.
☐	Documents sur la Promotora: registre du commerce, projets passés, comptes annuels La solvabilité du promoteur est examinée — c'est la différence dans le neuf.
☐	Seguro Decenal (assurance décennale) Obligation du promoteur; elle doit exister avant l'acte notarié.
☐	Licencia de primera ocupación, dès qu'elle est délivrée Sans elle, ni raccordements, ni acte notarié, ni clés.

4 · Déroulement et calendrier jusqu'au décaissement

Toutes les infos, calculateurs et check-lists en ligne: <https://perini.es/sonderfinanzierungen/bauraten-neubau-spanien/>

Perini Finance & Property · Siegfried Perini · Tel. +34 635 422 834 · WhatsApp +49 177 3272788 · info@perini.es

Orientation générale, sans conseil en financement, juridique ou fiscal. Les conditions dépendent de chaque cas et sont fixées par la banque prêteuse.

Étape	Ce qui se passe	Durée réaliste
1 · Vérifier la structure avant tout engagement	Échéancier, promoteur, Tasación attendue	1 à 2 semaines
2 · Réservation	quelques milliers d'euros pour retirer l'unité du marché	Jours
3 · Demande auprès d'au moins 2 des 15 à 20 établissements	un sur 30+ paie les appels avant la réception	en parallèle
4 · Tasación du projet neuf	évalué selon le descriptif et l'échéancier	5 à 10 jours ouvrés
5 · Accord et plan de décaissement	quel appel va quand directement au promoteur	jusqu'à 10 jours si dossier complet
6 · Contrat privé (contrato privado)	seulement maintenant — un 1er paiement important est dû	après l'accord
7 · Travaux avec appels selon l'avancement	mensuels, trimestriels ou semestriels, selon le calendrier du promoteur	18 à 36 mois
8 · Achèvement technique	Achèvement, réception par l'architecte	Fin des travaux
9 · Licencia de Primera Ocupación	sans elle ni raccordements, ni acte, ni hypothèque	légalement 1–3 mois, en pratique 3–6 mois, certaines communes jusqu'à 2 ans
10 · FEIN et deux actes notariés	offre ferme, information, puis acte de vente et acte d'hypothèque	délai FEIN d'au moins 10 jours, au total au moins 11 jours
11 · Escritura, Registro, clés	l'hypothèque ne naît qu'avec l'inscription	Jours à semaines

La ligne 9 est celle qui fait échouer les achats. Entre le dernier appel de fonds et le jour où une banque standard décaisse, il y a une procédure administrative sur laquelle personne n'a prise. Intégrez-la dans votre plan de trésorerie, même sans cette structure: sur toute la durée des travaux, en général 20 % à 30 % du prix doivent venir de vos fonds propres — plus l'attente de la licence.

5 · Un cas chiffré — calcul modèle

Hypothèses, toutes posées par nous: neuf de promoteur sur la Costa Blanca (Comunitat Valenciana), prix 500.000 €, Tasación égale au prix, travaux 24 mois, durée 20 ans. L'échéancier est un calendrier usuel, pas un projet réel. Ni engagement, ni offre.

Poste	Montant	Origine du chiffre
Prix d'achat = Tasación (obra nueva)	500.000 €	Hypothèse
IVA 10 % sur le neuf	50.000 €	taux national pour le neuf
AJD 1,4 % sur l'acte de vente	7.000 €	Comunitat Valenciana; neuf: à la charge de l'acheteur
Notaire (0,5 %)	2.500 €	barème officiel
Registro (0,3 %)	1.500 €	barème des frais
Avocat (1 %)	5.000 €	taux usuel
NIE et frais annexes	412 €	taxe officielle plus service
Frais d'acquisition au total	66.412 €	13,3 % — au-dessus de la fourchette de 10 à 13 %, car IVA et AJD font à eux seuls 11,4 %
Investissement total	566.412 €	Prix d'achat plus frais

Poste	Montant	Origine du chiffre
Prêt, 70 % de la valeur la plus basse entre prix et Tasación	350.000 €	plafond usuel pour les non-résidents
Apport personnel, versé en premier	150.000 €	montant selon la Tasación
Fonds propres sur toute la transaction	216.412 €	Apport personnel plus frais
Avance après versement de l'apport	0 €	la banque paie chaque appel à l'échéance
Avance en général jusqu'à l'Escritura	100.000 € à 150.000 €	appels de 20 % à 30 % du prix sur votre trésorerie
Mensualité après décaissement (2,4 %, 20 ans)	1.837,66 €	prêt amortissable au taux documenté
Montant total sur 20 ans	441.038 €	Somme des mensualités
Endettement total	350.000 €	garanti sur le bien neuf achevé

L'échéancier supposé du promoteur. C'est lui qui crée l'avance — et la colonne de droite montre qui paie vraiment dans cette structure :

Échéance	Montant	Qui paie dans cette structure
Réservation	6.000 €	Acheteur, sur fonds propres
Contrat privé après permis de construire (20 %)	100.000 €	Acheteur, sur l'apport personnel versé
4 appels selon l'avancement (10 % chacun)	200.000 €	la banque, en totalité et directement au promoteur
Solde à l'Escritura	194.000 €	la banque, sur le prêt — reste sur l'apport personnel
Total	500.000 €	Prix d'achat

Ainsi circulent les 150.000 € d'apport : 6.000 € à la réservation, 100.000 € avec le contrat privé, 44.000 € avec le solde à l'Escritura. Les quatre appels (200.000 €) sont payés par la banque directement au promoteur ; les frais (66.412 €) s'ajoutent.

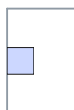
Taux et type d'amortissement ne sont pas estimés : le calcul repose sur le taux débiteur bonifié de 2,4 % p. a., prêt amortissable, de l'exemple représentatif sur perini.es (prêt 200.000 €, quotité 70 %, 20 ans, mensualité 1.050,09 €, TAE 2,45 %, montant total 252.022 €). Tasación 400 €, sans frais de dossier (comisión de apertura 0 %). Le taux affiché suppose la bonification ; elle exige deux à quatre produits liés selon la banque, dont les coûts courants ne sont pas dans la TAE. Sans bonification, la même source donne 3,4 % de taux débiteur, mensualité 1.149,67 €, TAE 3,48 %. Prix, type de bien, région et durée sont posés par nous. Votre taux peut être plus haut ou plus bas — il dépend de la solvabilité, de la quotité et de la durée de taux fixe, et est fixé par la banque.

6 · Pourquoi ces achats échouent

☐	Signer d'abord, financer ensuite Qui signe le contrat privé puis vient chercher un financement a perdu sa position de négociation. Le calendrier est alors fixé et la structure doit s'y adapter — et non l'inverse.
☐	L'attente de la licence n'est pas prévue Légalement un à trois mois, en pratique trois à six, dans certaines communes jusqu'à deux ans. Pendant ce temps : ni acte, ni remise des clés, ni décaissement.
☐	La Tasación est inférieure au prix d'achat L'évaluation d'un neuf ne suit pas forcément le prix de vente. La différence est à votre charge — quoi que dise le contrat.
☐	Le promoteur ne fournit ni aval ni permis de construire Sans garantie pour les paiements effectués et sans permis, la structure n'est pas réalisable. La solvabilité de la Promotora est aussi examinée.
☐	L'accord oral de votre banque Accord donné, l'expert vient, puis on vous dit : il faut attendre la réception des travaux. La réservation est versée, l'argent est bloqué. Ce cas nous arrive régulièrement.
☐	Frais traités comme finançables L'IVA et l'AJD relèvent de l'apport personnel et sont dus avant le versement du prêt.

Toutes les infos, calculateurs et check-lists en ligne : <https://perini.es/sonderfinanzierungen/bauraten-neubau-spanien/>

Perini Finance & Property · Siegfried Perini · Tel. +34 635 422 834 · WhatsApp +49 177 3272788 · info@perini.es
Orientation générale, sans conseil en financement, juridique ou fiscal. Les conditions dépendent de chaque cas et sont fixées par la banque prêteuse.

**Trop attendu après paiement complet**

Même alors, tout n'est pas perdu — jusqu'à 70 % de la Tasación peuvent être obtenus après coup. Mais la fenêtre est étroite; qui la manque passe au prêt sur un bien existant: en général jusqu'à 50 % au lieu de 70 %.

7 · Ce que nous faisons — et ce que nous coûtons

- Analyse avant signature. Nous vous disons avant l'avant-contrat si la structure tient — pas après le versement de l'acompte.
 - Choix des banques au lieu de visites. Nous travaillons avec 15 à 20 établissements et en sollicitons au moins 2 par dossier: grandes banques espagnoles, Cajas régionales, spécialistes des non-résidents et maisons internationales. Compte qui signe la structure, pas qui la juge envisageable (Perini-Marktcheck, état au 08.10.2026).
 - Dossier au format bancaire. Nous trions, faisons traduire et déposons — avec un dossier complet, le traitement prend 3 jours à 4 semaines.
 - Contrôle des contrats. Contrat d'arras et échéancier sont vérifiés avant d'engager.
 - Suivi jusqu'au notaire. Deux rendez-vous, dix jours de délai FEIN, inscription au registre — l'ordre fait la moitié du travail.
- Nos honoraires sont de 1 % du montant du prêt effectivement obtenu — pas du prix d'achat —, dus uniquement en cas de succès, sans IVA. Sans financement, vous ne payez rien: ni paiement d'avance, ni forfait de dossier. Si le prêt est plus petit que prévu, nos honoraires baissent aussi.

8 · Prochaine étape

Envoyez-nous les données clés avant de signer quoi que ce soit: bien, région, prix d'achat, évaluation existante, revenus et — pour un neuf — l'échéancier du promoteur. Nous vous dirons si la structure tient dans votre cas. E-mail info@perini.es · perini.es

Intermédiation par Olga Nikushkina, intermédiaire en crédit immobilier selon §34i GewO, registre des intermédiaires D-W-132-ZUCB-95, notifiée pour l'Espagne via la BAFA; au Portugal via un intermédiaire agréé sur place. Sur place, Siegfried Perini vous accompagne, titulaire de la marque depuis 2019, actif dans l'immobilier depuis 1992.