

CONVAINCRE LA BANQUE MODE D'EMPLOI



Sébastien Ascon

SOMMAIRE

1	INTRODUCTION	3
2	HALTE AUX VIEILLES CROYANCE	4
2.1	ACHETER SANS APPORT : C'EST POSSIBLE	4
2.2	ACHETER AVEC UN TAUX D'ENDETTEMENT SUPERIEUR A 33% : C'EST POSSIBLE	4
2.3	MULTIPLIER LES OPERATIONS IMMOBILIERES : C'EST POSSIBLE	4
2.3.1	<i>Comment les banques valorisent-elles les loyers reçus ?.....</i>	5
2.3.2	<i>Comment multiplier les opérations ?.....</i>	5
2.4	UNE MEME BANQUE QUI REFUSE ET ACCEPTE VOTRE PRET : C'EST POSSIBLE	5
3	BANQUIER OU COURTIER ?.....	7
3.1	LE COURTIER	7
3.1.1	<i>Son fonctionnement.....</i>	7
3.1.2	<i>Sa rémunération</i>	7
3.1.3	<i>Pourquoi passer par un courtier ?.....</i>	7
3.2	LE BANQUIER.....	7
3.2.1	<i>Son fonctionnement.....</i>	8
3.2.2	<i>Pourquoi passer par un banquier ?</i>	8
4	SAVOIR DEMANDER SON PRET AU BON MOMENT	9
5	SAVOIR PRESENTER UN DOSSIER DE FINANCEMENT.....	10
5.1	PREPARER LE DOSSIER BANCAIRE	10
5.2	SE PRESENTER.....	10
5.2.1	<i>La tenue.....</i>	10
5.2.2	<i>L'identité.....</i>	11
5.3	PRESENTER LE PROJET	11
5.3.1	<i>Le vocabulaire.....</i>	11
5.3.2	<i>Les qualités du logement.....</i>	11
5.3.3	<i>Le plan de financement</i>	11
5.3.4	<i>Le crédit souhaité.....</i>	12
5.3.5	<i>Le loyer et la rentabilité cibles</i>	12
5.4	EXPOSER SON PATRIMOINE	13
5.5	PROJETER LA RENTABILITE ET LES GAINS SUR PLUSIEURS ANNEES	13
5.6	AFFICHER LA STRATEGIE D'INVESTISSEMENT.....	14
5.7	PRESENTER LES PROJETS DEJA REALISES	14
5.8	FOURNIR L'ENSEMBLE DES PIECES	14
6	SAVOIR ACCEPTER LES REFUS	15

1 INTRODUCTION

Pour tout achat immobilier, il y a deux phases primordiales :

1. La phase de recherche du bien
2. La phase de recherche du financement

La première phase peut être très longue.

Pour gagner de l'argent avec l'immobilier, il faut en effet trouver la bonne affaire, c'est-à-dire le bien qui fera gagner de l'argent **immédiatement** après signature de l'acte authentique chez le notaire.

Il n'est pas rare d'effectuer 30, 40, 50 visites voire plus pour trouver la perle rare.

Tous les biens ne sont en effet pas bons à acheter !

La seconde phase est quant à elle **conditionnée par le temps**.

Après signature du compromis de vente, **deux mois** sont généralement accordés pour trouver le financement.

Cette étape est la plus critique. Il faut absolument la préparer afin d'éviter les pertes de temps.

Ceci est d'autant plus vrai que les banques sont de plus en plus frileuses pour financer l'immobilier locatif.

C'est la raison pour laquelle il devient incontournable de **professionnaliser** son approche de l'investissement afin de **convaincre** la banque de financer le projet.

Grâce à cette **professionnalisation**, nous avons pu acheter **6 appartements en moins de 2 ans sans apport** (emprunts à 110%).

Nous avons monté de véritables **business plan** dont je délivre le contenu dans cet ebook.

2 HALTE AUX VIEILLES CROYANCES

2.1 ACHETER SANS APPORT : C'EST POSSIBLE

Il est tout à fait possible d'acheter de l'immobilier sans apport.

On parle alors de financement à 110%. Il inclut le bien immobilier en lui-même, les frais de notaire, les travaux.

Pour cela, il faut convaincre la banque de la viabilité de votre projet, chiffres à l'appui.

Plusieurs scénarios permettent cela :

- Le loyer attendu couvre toutes les charges
- Le prix d'achat est en dessous de celui du prix du marché
- La stratégie de location génère une rentabilité à 2 chiffres
- Etc...

2.2 ACHETER AVEC UN TAUX D'ENDETTEMENT SUPERIEUR A 33% : C'EST POSSIBLE

Il est possible d'acheter de l'immobilier avec un taux d'endettement supérieur à 33% !

En effet, cet indicateur n'est qu'un premier indice.

Lorsqu'une banque étudie un dossier d'investissement, elle regarde bien entendu ce taux, mais elle regarde également le **reste à vivre** qui constitue un second indice.

A titre d'exemple, prenons 2 situations :

- Une personne endettée à 33% avec un reste à vivre de 1000 euros / mois
- Une personne endettée à 50% avec un reste à vivre de 5000 euros / mois

La banque financera plus facilement un projet à 100000 euros avec la seconde personne alors que son taux d'endettement est nettement plus élevé.

2.3 MULTIPLIER LES OPERATIONS IMMOBILIERES : C'EST POSSIBLE

Il existe une seule différence entre le petit investisseur et le gros investisseur.

- Le petit investisseur a **peut-être** effectué une première opération qualifiée de mauvaise, ce qui le bloque pour la suite
- Le gros investisseur connaît quant à lui les techniques pour acheter sans être bloqué par sa capacité d'emprunt

Pour multiplier les opérations, il faut **gagner de l'argent avec l'immobilier**.

Chaque bien doit à minima s'**autofinancer** pour altérer le moins possible la capacité d'emprunt.

Un bien qui s'autofinance est un bien dont le loyer couvre l'ensemble des charges (et **pas seulement le crédit immobilier**).

Le propriétaire d'un investissement locatif est redevable de l'ensemble des charges suivantes :

- Crédit immobilier
- Taxe foncière
- Charges de copropriété
- Assurance de prêt
- Assurance PNO (Propriétaire Non Occupant)

Ce même propriétaire atteindra l'autofinancement si chaque mois :

$$[\text{Loyer}] > [\text{Crédit immobilier}] + [\text{Taxe foncière}] + [\text{Charges de copropriété}] + [\text{Assurance de prêt}] + [\text{Assurance PNO}]$$

Lorsqu'un bien s'autofinance, on dit également qu'il génère un **cashflow positif**. Le cashflow étant la différence entre le loyer et l'ensemble des charges.

A l'inverse, un bien qui ne s'autofinance pas aura un **cashflow négatif**. Dans ce dernier cas, on parle d'achat de dette.

2.3.1 COMMENT LES BANQUES VALORISENT-ELLES LES LOYERS REÇUS ?

Sur un investissement locatif, il faut savoir que les banques ne considèrent que 70% du loyer perçu.

Exemple : Si vous percevez un loyer de 500 euros, la banque ne retiendra que 350 euros ($500 \times 70/100$).

La raison est simple à comprendre. La banque provisionne 30% des revenus locatifs pour :

- Les diverses charges (taxe foncière, charges de copropriété, assurance de prêt, assurance PNO)
- Evaluer le coût de la vacance locative (période d'inoccupation entre 2 locataires)

Partant de cela, une opération blanche, pour la banque, sera donc une opération pour laquelle : 70% Loyer > Crédit. On parle souvent de **la règle des 70%**.

Je dis bien pour la banque, car la règle des 70% ne suffit pas toujours, à elle seule, à atteindre l'autofinancement.

2.3.2 COMMENT MULTIPLIER LES OPERATIONS ?

Avoir un bien qui s'autofinance, c'est avoir un bien qui rapporte de l'argent après déduction de toutes les charges.

Pour celui qui souhaite développer son patrimoine, il est donc impératif de **réunir deux conditions** :

- Disposer d'un bien qui s'autofinance : **cashflow positif**
- Faire en sorte que 70% Loyer > Crédit : **règle des 70% respectée**

A défaut, à chaque nouvel investissement, la capacité d'emprunt diminue.

Il existe alors plusieurs stratégies pour parvenir à réunir ces 2 conditions :

- Acheter des biens en dessous du prix du marché
- Négocier les prix affichés
- Mettre de l'apport
- Allonger la durée du prêt
- Valoriser le bien pour en tirer un loyer plus élevé
- Etc...

Pour multiplier les opérations immobilières, il est impératif de dégager du cashflow positif sur chaque investissement.

2.4 UNE MEME BANQUE QUI REFUSE ET ACCEPTE VOTRE PRET : C'EST POSSIBLE

Les agences bancaires, d'une même enseigne, sont pour la plupart **indépendantes** les unes des autres. Elles n'ont **pas les mêmes objectifs** de rentabilité, de vente de produits financiers, d'accords de crédits immobiliers...

Une agence pourra refuser votre financement alors qu'une autre, de la même enseigne et dans la même ville, l'acceptera.

C'est la raison pour laquelle il ne faut **pas s'arrêter à un refus** et **multiplier les RDV** pour obtenir son financement.

3 BANQUIER OU COURTIER ?

Ce sont les 2 personnes qui vous aideront à financer votre projet immobilier.
Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise école.

3.1 LE COURTIER

3.1.1 SON FONCTIONNEMENT

Il a l'avantage de travailler avec plusieurs partenaires bancaires.

Lui confier un dossier, c'est avoir la certitude qu'il consultera plusieurs banques.

Il sera votre **interlocuteur unique**.

En fonction de votre situation personnelle et financière, de votre taux d'endettement, il saura quelles banques interroger. Les banques ne fonctionnent en effet pas toutes de la même façon.

Il y a :

- Celles qui calculent un taux d'endettement de façon différentielle
- Celles qui peuvent financer sur de la longue durée (pour réduire les mensualités)
- Celles qui financent sans apport
- Celles qui demandent une contrepartie : domiciliation des revenus, assurance de prêt...
- Celles qui sont dans des stratégies de conquête de clients
- Celles qui ne financent pas en société
- Etc...

Le courtier refusera en revanche de consulter les banques auprès desquelles vous avez déjà déposé un dossier.

3.1.2 SA REMUNERATION

Il est payé **au résultat**. C'est-à-dire qu'il ne vous facturera ses honoraires que si vous acceptez l'offre de prêt qu'il vous aura trouvée.

Vous ne lui devez rien si vous refusez son offre de prêt ou s'il n'a pas réussi à trouver de financement.

3.1.3 POURQUOI PASSER PAR UN COURTIER ?

Le courtier est un professionnel du prêt immobilier :

- Il effectue la recherche du financement à votre place, ce qui constitue un gain de temps.
- Il connaît les discours et les arguments des banques
- Il connaît bien les banques avec lesquelles il travaille.
Il a la possibilité de faire accepter un dossier difficile à la banque en **échange** de l'apport d'un second client convoité (grosse épargne, gros patrimoine...)
- Il bénéficie généralement de **conditions de taux** préférentielles

3.2 LE BANQUIER

3.2.1 SON FONCTIONNEMENT

Il est très cartésien. Seuls les chiffres le convaincront d'accorder ou non le prêt.

Il regardera en priorité :

- La présence ou non d'un CDI
- Les revenus salariés
- Le taux d'endettement
- Le reste à vivre

La viabilité du projet (est-ce un investissement qui fait gagner ou non de l'argent ?) ne sera pas sa priorité dans un premier temps.

Le banquier gère avant tout du risque. Le convaincre de financer votre projet, c'est le convaincre que le risque qu'il prend est minime, voire nul.

3.2.2 POURQUOI PASSER PAR UN BANQUIER ?

Plusieurs raisons peuvent vous amener à faire des RDV bancaires :

- Vous n'avez pas envie de passer par un courtier
- Vous préférez défendre vous-même votre dossier auprès des banques
- Vous avez des arguments à afficher que votre courtier n'a pas
- Le courtier mandaté n'a pas d'accord avec toutes les banques
- Le courtier mandaté a échoué dans ses recherches
- Aucun courtier n'a souhaité prendre en charge votre dossier de financement

4 SAVOIR DEMANDER SON PRÊT AU BON MOMENT

Cela peut prêter à sourire, mais il existe des saisons plus propices que d'autres à l'obtention d'un prêt immobilier.

- **Les fins d'année sont à éviter**
Les banques ont atteint leurs objectifs et quotas de prêts immobiliers et de nouveaux clients. L'obtention d'un prêt immobilier sera plus difficile.
- **Les débuts d'année sont plus favorables**
Les compteurs sont remis à zéro, les objectifs viennent d'être fixés. Les banques sont en phase de conquête et sont plus disposées à accorder du crédit immobilier.

5 SAVOIR PRESENTER UN DOSSIER DE FINANCEMENT

Pour obtenir un financement, la première étape consiste à présenter le projet au courtier ou au banquier. Et dans cette situation n'échappe pas à la règle : **vous n'aurez jamais une deuxième chance de faire une bonne première impression.**

Le RDV doit se préparer à l'avance.

Arriver au RDV et demander 100000 euros pour acheter de l'immobilier ne suffit pas ou plus.

Il faut **absolument se démarquer** des autres investisseurs pour laisser une **image positive** à votre interlocuteur.

Défendre un projet, c'est :

- Préparer le dossier bancaire des mois à l'avance
- Savoir se présenter
- Savoir présenter son projet : chiffres, rentabilité cible...
- Savoir exposer son patrimoine actuel et à venir avec le nouvel achat
- Faire une projection de la rentabilité et des gains sur plusieurs années (forecast)
- Afficher une stratégie de location et une stratégie d'investissement
- Présenter les projets éventuellement déjà réalisés
- Fournir l'ensemble des pièces nécessaires au montage du financement

Pour cela, il faut monter un véritable **business plan** (powerpoint par exemple) pour afficher une **attitude professionnelle** et une **parfaite maîtrise** du projet.

Je vous invite à présenter ce business plan lors du RDV et à en laisser une **version papier** et une **version numérique** à l'issue du RDV.

Cette **attitude gagnante** sera très appréciée du banquier et du courtier.

Grâce à ce **business plan**, nous avons pu acheter **6 appartements en moins de 2 ans sans apport** (emprunts à 110%).

Les banques ont été convaincues par nos projets.

5.1 PREPARER LE DOSSIER BANCAIRE

Parmi les pièces qui seront demandées par la banque pour étude du dossier figurent les relevés de compte.

Les banques demandent généralement un historique de 3 mois sur chaque compte courant.

C'est la raison pour laquelle, il est nécessaire de nettoyer ses comptes 3 mois avant tout projet immobilier :

- Eviter les découverts
- Afficher une capacité d'épargne (mettre en place un virement mensuel vers un compte d'épargne type Livret A, LDD, Assurance vie...)
- Eviter les crédits à la consommation (voire les solder si possible)

5.2 SE PRESENTER

5.2.1 LA TENUE

Je vais peut-être enfoncer des portes ouvertes, mais le monde du financement est un univers feutré, très "costume" pour messieurs et très "tailleur" pour mesdames.

Le non verbal à toute son importance. Il faut rentrer dans l'univers de son interlocuteur et afficher une crédibilité dès les premières secondes.

Préférez un costume ou un tailleur à un jean et un t-shirt.

5.2.2 L'IDENTITE

Il est impératif de savoir se présenter succinctement :

- Nom, prénom
- Age
- Profession
- Employeur et ancienneté dans l'entreprise
- Le profil investisseur : LMP (Loueur Meublé Professionnel), LMNP (loueur Meublé Non Professionnel), Meublé de tourisme, SCI, SAS, SARL...et savoir en justifier les choix

5.3 PRESENTER LE PROJET

5.3.1 LE VOCABULAIRE

Convaincre le banquier où le courtier passe par le langage.

Un langage adapté au projet, et spécifique au financement, le rassurera et vous offrira davantage d'écoute.

Sachez utiliser les termes suivants à bon escient :

- Taux
- Durée du prêt
- Amortissement de capital
- Intérêts d'emprunt
- Mensualité
- Intérêts intercalaires
- Assurance de prêt
- Assurance PNO
- Garantie bancaire
- Cashflow
- Etc...

5.3.2 LES QUALITES DU LOGEMENT

Le but est de mettre en avant les **qualités** du futur investissement.

Ces qualités peuvent être de plusieurs natures : surface, disposition, proximité métro, proximité commerces, prix d'achat en dessous du prix du marché, quartier en pleine réhabilitation...

C'est ici qu'il faut convaincre votre interlocuteur du **bien fondé** de cet achat et de la forte demande locative qu'il suscitera en raison de ses qualités.

5.3.3 LE PLAN DE FINANCEMENT

Il doit comporter 2 parties représentant les dépenses et les ressources.

C'est dans la partie ressources qu'apparaîtra le montant de l'emprunt souhaité.

- Les besoins
 - Prix du bien
 - Montant des frais d'agence
 - Montant des frais notariés
 - Montant des travaux
 - Montant des frais de dossier bancaire
 - Montant de la garantie bancaire
 - Montant des frais de courtage
- Les ressources
 - L'apport
 - L'emprunt demandé

BESOINS		RESSOURCES	
Appartement	106 000,00 €	Apport personnel	- €
Frais d'agence	7 000,00 €	Emprunt bancaire	144 840,00 €
Notaire	9 140,00 €		
Travaux	20 000,00 €		
Frais de dossier	500,00 €		
Garantie bancaire	1 200,00 €		
Frais de courtage	1 000,00 €		
TOTAL	144 840,00 €	TOTAL	144 840,00 €

5.3.4 LE CREDIT SOUHAITE

Il faut indiquer le taux et la durée de prêt souhaités et indiquer la mensualité correspondante.

Vous trouverez pour cela des simulateurs en ligne.

Pour reprendre l'exemple ci-dessus :

- Montant emprunté : 144840 euros
- Durée souhaitée : 25 ans
- Taux souhaité : 2.70%
- -> Montant de la mensualité : 664.46 euros

5.3.5 LE LOYER ET LA RENTABILITE CIBLES

Il est **primordial** de présenter un projet "sain" dont le loyer couvre l'ensemble des charges.

RECETTES		DEPENSES	
Loyer	950,00 €	Crédit immo	664,46 €
		Taxe foncière	56,67 €
		Charges de copropriété	72,50 €
		Assurance de prêt	20,00 €
		Assurance PNO	10,00 €
TOTAL	950,00 €	TOTAL	823,63 €
Cashflow	126,37 €		

5.4 EXPOSER SON PATRIMOINE

L'objectif est de donner une **vision synthétique** du patrimoine et des crédits en cours :

- Type de logement (Résidence Principale, Résidence Secondaire, Investissement Locatif)
- Date de souscription du prêt
- Montant de la mensualité de prêt
- Capital restant dû
- Valeur du bien

Cette synthèse évitera au banquier ou au courtier d'aller chercher ces informations dans les divers tableaux d'amortissement.

Elle est à effectuer **sans** et **avec** le nouvel achat.

Désignation	Montant emprunté	Montant échéance	Date emprunt	Durée emprunt	Capital restant dû (A 01/2016)	Valeur d'acquisition du bien	Valeur du bien
Résidence principale	301 000,00 €	1 352,80 €	09/2014	25 ans	290 808,05 €	309 000,00 €	350 000,00 €
Total	301 000,00 €	1 352,80 €			290 808,05 €	309 000,00 €	350 000,00 €

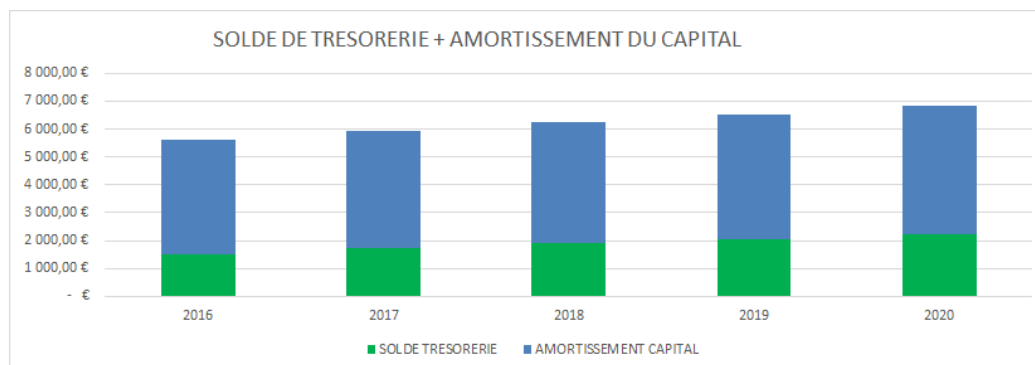
Désignation	Montant emprunté	Montant échéance	Recettes	Date emprunt	Durée emprunt	Capital restant dû (A 01/2016)	Valeur d'acquisition du bien	Valeur du bien
Résidence principale	301 000,00 €	1 352,80 €	- €	09/2014	25 ans	290 808,05 €	309 000,00 €	350 000,00 €
Investissement locatif	144 840,00 €	664,46 €	950,00 €	01/2016	25 ans	144 840,00 €	113 000,00 €	160 000,00 €
Total	445 840,00 €	2 017,26 €	950,00 €			435 648,05 €	422 000,00 €	510 000,00 €

L'objectif est d'afficher pour chaque bien immobilier un capital restant dû inférieur à sa valeur.

De cette façon, vous affichez un **patrimoine liquide** ; c'est-à-dire que la vente de chaque bien solderait le crédit qui lui est rattaché et générerait un gain d'argent.

5.5 PROJETER LA RENTABILITE ET LES GAINS SUR PLUSIEURS ANNEES

L'objectif est de montrer que vous savez **gagner de l'argent** grâce à l'immobilier et que l'achat dont vous sollicitez le financement va non seulement accroître votre patrimoine via l'**amortissement du capital** mais également vous enrichir via les **excédents de trésorerie (cashflow)**.



5.6 AFFICHER LA STRATEGIE D'INVESTISSEMENT

Le banquier a besoin de savoir que vous n'achetez pas au hasard. Rassurez-le sur votre **stratégie**.
Sachez lui indiquer quels sont vos **objectifs** court, moyen et long terme :

- Constitution de patrimoine
- Achat / Revente
- Immobilier étudiant
- Colocation
- Etc...

5.7 PRESENTER LES PROJETS DEJA REALISES

Et parce que des photos parlent parfois plus que des chiffres, sachez mettre en avant les biens que vous avez valorisés.

L'objectif est de convaincre de la valeur que vous amenez aux investissements et qui justifient vos rentabilités.

5.8 FOURNIR L'ENSEMBLE DES PIECES

La liste des pièces doit être la plus **exhaustive** possible.

L'objectif est d'anticiper les demandes et de véhiculer une image **professionnelle et organisée**.

Tout dossier incomplet ne sera pas traité.

Aussi, inutile de venir en RDV sans les pièces suivantes, **vous perdrez du temps**.

- Documents d'identité : copie de carte d'identité et de livret de famille
- Relevé des 3 derniers mois pour l'ensemble de vos comptes bancaires
- 3 dernières fiches de paye plus celle du dernier mois de juin et du dernier mois de décembre
Les fiches de paye des mois de juin et décembre permettent de mettre en valeur le 13ème mois si vous êtes payé(e) sur 13 mois
- Déclaration d'impôt N-1 et N-2
- Avis d'imposition N-1 et N-2
- Déclaration de revenus fonciers N-1 et N-2 (formulaire 2044)
- Liasse LMNP N-1 et N-2
- Bilan N-1 et N-2 de votre foncière
- Pour les propriétaires de leur résidence principale : attestation de propriété, offre de prêt, tableau d'amortissement, taxe foncière N-1
- Pour chacune des résidences locatives : attestation de propriété, contrat de bail en cours, estimation de valeur, offre de prêt, tableau d'amortissement, taxe foncière N-1, 3 dernières quittances
- Copie du contrat de travail et de ses éventuels avenants
- Justificatifs d'épargne : livret A, LDD, assurance vie...
- Justificatif de domicile
- Pour la nouvelle acquisition : offre d'achat contresignée par le vendeur, compromis de vente, attestation de valeur locative, devis des travaux à engager

La liste peut paraître longue mais en fournissant l'ensemble de ces documents, **vous vous distinguez** de l'ensemble des demandeurs de prêt et vous mettez votre banquier ou votre courtier en **confiance**.

6 SAVOIR ACCEPTER LES REFUS

Même si je reste convaincu que ce travail met toutes les chances du côté de l'acquéreur, il est possible malgré tout que certaines banques refusent de financer le projet.

Les raisons sont multiples, parfois irrationnelles et sont différentes d'une banque à l'autre :

- Accord de prêt au niveau de l'agence et refus au niveau régional
- Nécessité de disposer de 6 mois de remboursement de prêt en épargne
- Nécessité de disposer d'un endettement inférieur à 9 années de revenus salariés
- Nécessité de mettre 20% d'apport
- Etc...

J'ai entendu à peu près tout et n'importe quoi.

En revanche, ce que je peux affirmer, c'est que **la persévérance paye**.

Dans mon entourage, certaines personnes ont effectué plus de **20 RDV bancaires** avant d'obtenir un prêt. D'autres l'ont obtenu **un jour avant la date limite**.

Ne vous arrêtez pas à un refus. Si votre dossier est irréprochable et votre projet viable, il y aura toujours une banque capable de vous financer.

Si ce n'est pas sur le projet initial, ce sera sur un autre.