

LES SECRETS DE VOTRE BANQUIER

POUR ENFIN OBTENIR VOTRE FINANCEMENT

TOUTE L'EXPERTISE D'ANCIENS BANQUIERS



TON BANQUIER A DOMICILE



Ton
banquier
à domicile

***"Tu as des projets. Mais la banque dit non.
Tu n'es pas seul.***

*C'est exactement ce que nous disent la majorité des personnes qui nous contactent :
"J'ai trouvé le bien, j'ai fait les calculs, mais je n'arrive pas à obtenir mon crédit."*

Ce n'est pas une question de chance. Ce n'est pas non plus parce que ton dossier est mauvais.

C'est parce que personne ne t'a jamais expliqué comment une banque réfléchit vraiment, et ce qu'elle regarde avant même que tu entres dans son bureau.

Robin, lui, enchaînait les refus.

En 6 mois après avoir appliqué ce que tu vas lire, il a financé 3 projets immobiliers.

Ce guide est le résultat de années passées de l'autre côté du bureau, en tant que banquiers, puis en tant qu'investisseurs.

Ce que tu vas lire, ce sont les règles du jeu que les banques n'ont aucun intérêt à te révéler.

Lis-le. Applique-le.

Et si tu veux qu'on regarde ensemble pourquoi ton dossier bloque, réserve ton appel gratuit à la fin de ce guide."



**Ton
banquier
à domicile**



- **1-Une tenue de compte irréprochable** : Préparez vos comptes pendant les 3 mois qui précèdent votre investissement. Évitez absolument les défauts de compte, tels que les commissions d'interventions, les avis à tiers détenteurs, les amendes, les dépassements de découvert, les rejets de prélèvements, les impayés et évitez également les paris sportifs.



- **2-Mettez une épargne régulière en place** : cela peut être une épargne de précaution sur des livrets (livret A, LDD, CESL...), une épargne financière (PEA, compte-titre) ou une assurance vie. A vous, avec l'aide de votre banquier, de définir votre profil investisseur.





- **3-Alimentez de façon mensuelle votre épargne :**
de cette façon, vous montrerez à votre banquier que vous gérez en « bon père de famille » et que vous avez une trésorerie excédentaire en cas de coup dur par exemple (locataire qui ne paye pas, travaux imprévus, etc...).



- **4-Domiciliez votre salaire :**
cela permettra de montrer à votre banquier votre engagement et vous permettra d'obtenir plus facilement votre emprunt. Toutes les banques veulent être votre banque principale. C'est générateur de flux sur votre compte (entre les entrées et les sorties) et du coup, de commissions pour la banque.

- **5-Être ouvert à la négociation** : ne vous braquez pas pour des éléments comme le taux ou les frais de dossier. Cela doit rentrer dans le cadre d'un échange avec votre banquier mais en aucun cas vous faire rater votre financement. D'autant que, bien souvent, les intérêts pourront être déduits des loyers que vous encaisserez par exemple.



- **6- Réfléchissez en amont à des contreparties que vous pourrez proposer à votre banquier** : cela montrera votre envie de nouer un réel partenariat productif et durable. Encore une fois, soyez dans l'échange et ne voyez pas que vos propres intérêts. Tenir compte des intérêts de votre interlocuteur est tout aussi important pour obtenir plus facilement votre financement. Dressez une liste de ceux-ci et réalisez des devis avec votre banque afin de mettre ces produits et services en place. Enfin, préparez une liste de 2, ou 3 personnes que vous seriez prêt à recommander à la banque. Celle-ci est toujours à la recherche de nouveaux et bons clients.





- **7- Votre apport peut permettre de faire baisser votre endettement** : si votre dossier ne passe pas, n'hésitez pas à mettre un peu plus d'apport afin de le faire baisser. Aujourd'hui de plus en plus de banques demandent que vous injectiez entre 10 et 20% d'apport dans votre projet. Ne restez pas focalisés sur ce montant car vous aurez la possibilité de vous le reconstituer. (nous vous montrons comment le faire dans notre formation sur le financement de votre projet).



- **8-Présentez un dossier complet** : ceci afin d'éviter les allers-retours qui pourront vous exposer à un refus de prêt. Faites gagner du temps à votre interlocuteur, mâchez-lui le travail, évitez des échanges interminables. Cela montrera votre organisation, votre sérieux et surtout votre professionnalisme. Pour avoir la liste complète des documents référez-vous à notre formation financement.

- **9-Présentez un dossier papier et un dossier numérique à votre banquier :** vous gagnerez du temps. Vous pourrez lui envoyer via un wetransfert, un fichier zip ou encore une clé USB. Si la banque n'accepte aucun de ces formats, vous pourrez lui laisser votre dossier papier ou bien lui envoyer votre dossier par mail en prenant soin de le classer par catégories (revenus, avis d'imposition, offre de prêt et tableau d'amortissement...).



- **10-Faites une présentation** en versions papier et numérique de votre projet. Vous mettez en avant les chiffres clés et les images de ce que vous souhaitez réaliser. Vous pourrez présenter plusieurs éléments comme : la localisation du bien ainsi que ses avantages par la même occasion ; les photos du bien actuel et un plan 3D de ce que vous souhaitez faire ; tous vos chiffres actuels (encours de prêt, détail de vos investissements, vos revenus, votre expérience...). Vous retrouverez l'intégralité dans notre formation





- **11-Prendre l'assurance emprunteur avec votre banque** : évitez les délégations, si vous le pouvez, vous permettra de montrer que vous n'êtes pas là que pour un prix mais aussi pour mettre en place une relation gagnant/gagnant.



- **12-Connaître les différents organismes de garantie** : cela vous évitera de solliciter des banques qui ont le même organisme. En cas de refus de prêt dans l'une d'elles, il sera très compliqué d'obtenir l'accord d'une autre banque qui a le même organisme de cautionnement.



- **13-Privilégiez pour commencer des investissements avec un cash-flow important** : ceci afin d'éviter d'être bloqué par votre taux d'endettement au bout de votre 2eme acquisition.

- **14-Achetez votre résidence principale avant d'investir** : dans le cadre d'un projet locatif, cela peut être recommandé dans certaines banques. Si vous privilégiez le fait d'acheter du locatif tout en étant vous-même locataire, vous pourrez l'expliquer dans certaines communes, quand le montant de la mensualité sera supérieur au loyer que vous payez actuellement.



- **15-Evitez de solliciter des crédits à la consommation** : surtout pour des achats compulsifs ou des acquisitions de bien matériels comme la télévision ou le téléphone par exemple. Vous souhaitez être investisseur : tout est question de priorités !



- **16-Sollicitez toujours vos crédits sur la durée la plus longue possible** : cela vous permettra d'avoir des échéances moins élevées et par la même occasion d'impacter le moins possible votre endettement.





- **17-N'oubliez pas de déclarer l'intégralité de vos revenus** : si vous avez une activité en plus de votre profession, (comme par exemple : coach sportif 2 ou 3 fois par semaine, générant un revenu de 150€ mensuel, ou encore, le fait d'avoir des panneaux photovoltaïques et de revendre de l'électricité à EDF), cela vous permettra d'augmenter vos revenus encaissés. Le but étant de diminuer votre endettement lors du calcul de celui-ci.



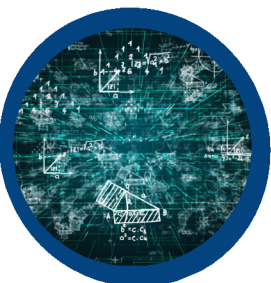
- **18-L'achat d'une résidence secondaire peut être peu judicieux** : surtout si vous envisagez de multiplier les investissements locatifs. En effet, celui-ci est générateur de charges sans aucun revenu en face. Par conséquent cela vient dégrader votre endettement.

- **19-Si vous êtes dans l'impossibilité d'investir en nom propre, pensez à la SCI.** Dans certaines banques, la SCI ne fera pas l'objet des règles à suivre et des recommandations du HCSF. Donc même en dépassant les 35% d'endettement les banques pourront décider de vous financer. Il en est de même pour l'achat au travers une structure professionnelle comme la SAS, SARL... si le bien que vous achetez y est éligible. La banque dans ce cas-là regardera votre professionnalisme et votre projet avant de regarder votre endettement.
- **20-Ne pas braquez votre banquier qui est le centre de votre projet** avec des phrases du type : « de toute façon c'est moi qui fais votre salaire » « je vais aller à la concurrence c'est mieux... » etc... Sans financement pas d'investissement ! Ne l'oubliez jamais.





- **21-Sollicitez des banques proches de votre lieu d'habitation** où proches du lieu d'acquisition. Cela vous permettra d'avoir un interlocuteur qui vous connaît où qui connaît le marché de son secteur géographique.

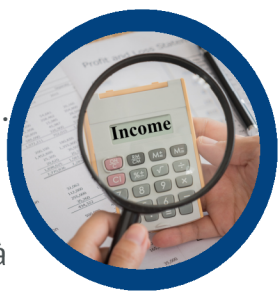


- **22-Evitez les montages trop complexes.** L'exemple « classique » étant l'acquisition au travers d'une holding détenue par d'autres sociétés. Vous risquez d'être confronté à un interlocuteur qui ne comprend pas le montage (tous les banquiers ne sont pas investisseurs et n'ont peut-être pas des notions aussi poussées sur la fiscalité, d'ailleurs peu de personnes en ont) et par la même occasion, à un refus de prêt.

- **23-Evitez les biens avec des montants de travaux supérieurs aux montants d'acquisition.** Les banques prêtent en fonction de votre capacité d'emprunt mais également en fonction de la valeur hypothécaire du bien.



- **24-Les revenus locatifs en courte durée.** Attention, certaines banques ne prennent pas en compte ce type de revenus locatifs (Airbnb, booking, etc...). Il faut donc éviter de les solliciter car ça impacterait fortement votre taux d'endettement et vous vous exposerez à un refus de prêt.

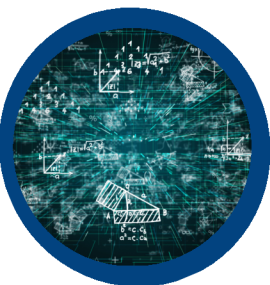


- **25-Les devis de vos travaux doivent être justes.** Nous vous conseillons de fournir des devis avec des montants de travaux supérieurs au montant annoncé par l'entrepreneur. Ainsi, vous vous prémunirez d'éventuels suppléments ou de travaux imprévus. Sinon, vous devrez régler la différence de votre poche.





26-En cas de travaux importants vérifier la solvabilité de l'entreprise retenue ainsi que son assurance décennale. La banque vous la demandera et vous risquerez de passer pour un débutant si l'artisan ou la société retenu n'a pas d'assurance ou n'est pas solvable. Prenez également une société qui a un chiffre d'affaires cohérent avec votre projet ainsi qu'un nombre de salariés en adéquation avec celui-ci. Sinon la banque risque de ne pas financer les travaux.



27-La banque vous financera toujours par rapport à votre capacité d'emprunt. C'est à dire qu'elle évoluera votre capacité à rembourser le crédit. Pour ça il faudra que l'ensemble de vos revenus soient 3 fois supérieurs à l'ensemble de vos charges de crédits.

- **28-Évaluez la valeur hypothécaire de votre bien.** Le financement demandé pour l'acquisition et les travaux doit bien correspondre au prix au mètre carré de la commune du projet et à la rue dans laquelle vous achetez.
- **29-Adaptez vos prêts existants.** En effet, le fait de vous faire racheter votre prêt, de renégocier des conditions ou encore de moduler votre prêt actuel, dans le but d'allonger votre crédit, vous permettra de diminuer vos échéances de crédit et ainsi de diminuer votre taux d'endettement pour votre prochaine acquisition.
- **30-Regroupez vos crédits à la consommation.** Si vous avez la possibilité de regrouper vos crédits consommation, pour avoir une seule et même échéance, et par la même occasion diminuer les mensualités de nouveau crédit, faites-le. Cela vous permettra d'avoir un effet positif sur votre taux d'endettement.





31-Mettre les frais d'agence immobilière à la charge du vendeur.

Ceci pourrait par conséquent, réduire le montant de votre apport auprès de la banque. Si vous avez moins d'épargne vous pourrez donc vous faire financer plus facilement.



32-Sollicitez un « acte en main ».

Cela consiste à intégrer les frais de notaire au prix d'acquisition et du coup vous aurez moins d'apports à fournir. C'est un gros avantage pour plusieurs raisons mais encore une fois vous pourrez vous faire financer, même avec peu d'épargne.



33- Faites chiffrer les meubles qui restent dans votre acquisition et faites-les apparaitre sur le compromis de vente. C'est une autre solution pour vous permettre de diminuer vos frais de notaires et donc le montant de votre apport.

- **34-Le différé de crédit.** Si la banque a du mal à vous octroyer un différé de crédit, vous pourrez faire correspondre la durée de celui-ci aux travaux sollicités, que ce soit sur leur durée ou leur montant. Retrouvez toutes ces informations dans notre formation.



- **35-Soyez transparent.** N'essayez pas de cacher des éléments à votre banquier car cela pourrait vous coûter cher et vous exposez à une rupture de partenariat et de financements futurs.



- **36-Vos loyers perçus doivent être pondérés.** En effet, n'oubliez pas de pondérer vos loyers encaissés pour le calcul de votre taux d'endettement car la banque elle, le fera (généralement entre 70 et 90%).





37-Votre contrat de travail. Si vous souhaitez quitter votre CDI, privilégiez le fait d'obtenir votre financement avant de le faire, car le fait de ne plus d'avoir de revenus salariés peut entraîner un refus de la part de la banque.



38-Vos revenus variables (primes, treizième mois, etc...). Si vous avez des variables sur votre salaire et que ceux-ci influencent énormément vos revenus, montrez à votre banque que ce sont des revenus réguliers et récurrents sur les 3 dernières années. Le banquier pourra donc les prendre en compte et cela améliorera votre endettement.



39-Mettez en avant votre patrimoine net. Cela correspond à la différence entre le montant de votre capital restant dû (emprunt en cours) et la valeur de votre bien. Ça montrera votre professionnalisme et la plus-value latente que vous pourrez réaliser.

- **40-Montrez vos opérations déjà réalisées.** Ainsi vous mettrez en avant votre expérience, vous montrerez vos résultats, vos chiffres et votre professionnalisme. Ce qui jouera forcément en votre faveur.



- **41- Ne lâchez jamais, n'abandonnez pas.** Même si vous avez eu 20 refus, la 21e banque sollicitée peut-être la bonne. Chaque banque a des critères qui peuvent varier en fonction des périodes auxquelles vous la sollicitez. Alors ce n'est pas forcément parce que votre dossier est mauvais que vous avez eu des refus mais juste parce que votre profil ne correspond pas aux clients recherchés par la banque, à ce moment-là.





42-Vous rencontrerez des banques nationales mais également des banques régionales. Ces dernières peuvent avoir des politiques différentes d'une région à une autre. Vous pouvez donc avoir un refus dans une région et un accord de prêt au sein de la même banque, mais dans une autre région.



43-Le scoring bancaire. Savez-vous que chaque banque attribue une note à ses clients ? Cette note est déterminée en fonction de plusieurs critères. Certains sur lesquels vous ne pourrez pas intervenir et d'autres que vous pourrez faire fluctuer. Comme par exemple, le flux qu'il y aura sur votre compte, l'épargne que vous aurez dans la banque et l'équipement que vous avez au sein de cette même banque. Plus votre score est élevé, plus la banque aura de délégations pour vous accompagner et plus vous aurez de possibilités d'obtenir votre financement.

- **44-La délégation.** Chaque banque à son propre système de fonctionnement. Il faudra trouver en priorité les banques qui auront le pouvoir de décision en agence. C'est à dire que le directeur aura la possibilité de décider s'il vous finance ou pas. Sachez que certains directeurs peuvent valider vos dossiers jusqu'à 4 000 000€ sur vos encours globaux !



- **45-La solution du nantissement.** Lorsque votre situation ne vous permet pas d'emprunter, par exemple si vous êtes à la retraite ou non-résident, vous pourrez nantir un compte d'épargne à hauteur du montant sollicité. Ce qui permettra à la banque de vous octroyer votre crédit.





46-Le reste à vivre. Si votre endettement dépasse les 35% mais que votre reste à vivre est important, mettez-le en avant auprès de la banque. C'est un argument qui peut faire pencher la balance.



47-Faites appel à une délégation d'assurance emprunteur. SI ET SEULEMENT SI vous dépassez le taux d'usure ! Le fait de passer par un assureur, vous permettra probablement d'avoir un coût moins élevé et par la même occasion de diminuer votre taux effectif global. Ce qui aura pour incidence de vous faire passer en dessous le taux d'usure et donc de faire passer votre dossier.



48-Ne craignez pas de solliciter un taux variable. Ils pourront être plus avantageux que des taux fixes et du coup vous faire passer en dessous du taux d'usure. Cela vous permettra d'avoir votre financement si celui-ci était bloquant.

- **49-Pour du locatif ne vous chargez pas en option d'assurance emprunteur.** Il n'est peut-être pas indispensable de prendre l'option ITT et Invalidité Permanente ou encore la Perte d'Emploi. Eh oui, c'est votre locataire qui « rembourse votre crédit ». Vous pourrez diminuer encore de quelques % votre taux d'endettement grâce à cette solution.



- **50-Si l'organisme de cautionnement refuse votre dossier pas de panique !** La banque pourra tout de même vous accompagner si vous lui demandez de solliciter une garantie réelle comme l'hypothèque. A ce moment-là, ce sera elle la seule décisionnaire sur votre dossier.



51 BONUS

Soyez sûrs de vous quand vous présentez votre dossier à votre banquier. C'est un élément indispensable et parfois trop négligé. Vous investissez dans un bien rentable, alors ne tremblez pas au moment de présenter vos dossiers. N'oubliez pas que vous aurez qu'une chance de faire une bonne première impression. Une personne qui a confiance en elle inspire toujours plus de confiance qu'une personne hésitante.

VOUS ÊTES ENFIN PRÊT !

Vous avez les secrets. Maintenant passons à votre dossier.

Vous venez de lire ce que les banques ne vous diront jamais.

La prochaine étape c'est simple : on regarde ensemble pourquoi votre dossier bloque, et on vous dit exactement quoi corriger avant de rencontrer votre banquier.

C'est gratuit. C'est 15 minutes. Et ça peut tout changer.

Réserve votre appel maintenant

JE RESERVE MON APPEL
GRATUIT



Aucun engagement.
Juste 15 minutes pour débloquent
votre projet.



QUI EST CHRISTOPHE HALLÉ ?

Christophe Hallé a passé 15 ans dans le secteur bancaire, occupant tous types de postes, du conseiller clientèle au responsable patrimonial.

Il a analysé, approuvé et refusé des centaines de dossiers de financement immobilier.

En 2015, il décide d'investir lui-même. Depuis, il a constitué un patrimoine de plus de 30 lots grâce aux stratégies qu'il enseigne aujourd'hui.

Aujourd'hui, à travers Ton Banquier à Domicile, il partage sans rétention tout ce qu'il a appris... des deux côtés du bureau.

★★★★★ **Trustpilot +80 avis clients**

www.tonbanquieradomicile.com

