

DAVID VILLAIN
— DV IMMOBILIER —

LE MODÈLE DE DOSSIER BANCAIRE

OPTIMISÉ POUR MAXIMISER VOS CHANCES
D'OBTENIR UN FINANCEMENT EN TANT QUE
MARCHAND DE BIENS



LA MÉTHODE DV IMMOBILIER

1. PRÉSENTATION DE LA STRUCTURE

L'identité et la solidité de votre entreprise

- **Fiche d'identité complète de la société**
- Forme juridique et date de création
- Actionnariat détaillé (avec pourcentages)
- Objet social et spécialisation marchands de biens
- Équipe dirigeante et compétences-clés
- Zones géographiques d'intervention
- **Track record des opérations précédentes**
- Tableau synthétique des opérations réalisées
- Performance financière de chaque opération (marge brute et nette)
- Délais de réalisation comparés aux prévisions initiales
- Photothèque avant/après des réalisations marquantes
- **Partenaires stratégiques**
- Réseau d'artisans et prestataires fidélisés
- Relations avec les agences immobilières locales
- Partenaires financiers actuels (autres banques)

2. SANTÉ FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

Transparence et performance

- **Documents comptables officiels**
- Liasses fiscales des 3 derniers exercices
- Situation comptable intermédiaire récente (moins de 3 mois)
- Prévisionnel d'activité sur 2 ans
- **Analyse financière synthétique**
- Ratios clés (liquidité, solvabilité, rentabilité)
- Évolution du chiffre d'affaires et des marges
- Capacité d'autofinancement
- Trésorerie disponible pour l'opération
- **Engagements hors bilan**
- Tableau des opérations en cours avec leur état d'avancement
- Détail des financements en cours avec tableaux d'amortissement
- Garanties déjà accordées sur d'autres opérations

3. PRÉSENTATION DU PROJET IMMOBILIER

Professionalisme et méthodologie

- **Business plan spécifique à l'opération**
- Localisation et étude de marché approfondie
- Prix d'achat et justification (comparables)
- Budget travaux détaillé avec devis d'entreprises
- Prix de revente estimé avec références précises
- Marge brute et nette prévisionnelle
- Fiscalité appliquée à l'opération (TVA, IS, etc.)
- **Analyse de risques**
- Identification des risques potentiels
- Mesures d'atténuation pour chaque risque
- Points de vigilance particuliers
- **Dossier visuel professionnel**
- Photos HD du bien et du quartier
- Plans techniques détaillés (architecte)
- Rendus 3D des espaces après travaux
- Planning de réalisation sous format Gantt

4. MONTAGE FINANCIER COMPLET

Structure et optimisation

- **Structure de financement**
- Fonds propres investis (minimum 20-30%)
- Crédit demandé (montant, durée, taux cible)
- Autres sources de financement complémentaires
- **Prévisionnel de trésorerie**
- Flux mensuels sur la durée de l'opération
- Points de tension identifiés
- Besoins en ligne de crédit de trésorerie
- **Scénarios de sortie**
- Scénario optimiste avec TRI
- Scénario réaliste avec TRI (base de la demande)
- Scénario pessimiste avec solutions alternatives
- Impact de chaque scénario sur les ratios de la société

5. GARANTIES ET SÉCURISATION

Rassurer l'établissement prêteur

- **Garanties proposées**
- Hypothèque sur le bien
- Privilège de prêteur de deniers
- Cautiion personnelle des dirigeants
- Garantie de fin d'achèvement (GFA)
- **Partenaires sécurisant l'opération**
- Notaire expérimenté en marchand de biens
- Maître d'œuvre certifié
- Assurances spécifiques (DO, RC Pro)
- **Stratégie de commercialisation**
- Agences immobilières partenaires (lettres d'intention)
- Budget marketing détaillé
- Canaux de distribution privilégiés
- Calendrier de commercialisation

CONSEILS POUR MAXIMISER VOS CHANCES DE SUCCES

- Personnalisez votre approche bancaire Renseignez-vous sur la politique de la banque vis-à-vis des marchands de biens
- Adaptez votre discours au niveau de connaissance de votre interlocuteur
- Préparez des réponses aux objections classiques
- Soignez la présentation physique du dossier Format professionnel avec sommaire et intercalaires
- Version numérique complète disponible
- Supports visuels de qualité
- Synthèse exécutive percutante en première page
- Démontrez votre professionnalisme Anticipez les questions techniques
- Présentez des références vérifiables
- Montrez votre réseau de partenaires fiables
- Expliquez votre méthode de travail éprouvée
- Pensez au-delà de l'opération actuelle Présentez votre vision à moyen terme
- Positionnez cette opération dans votre stratégie globale
- Montrez votre potentiel de développement avec la banque
- Adoptez une démarche multi-banques Consultez simultanément plusieurs établissements
- Créez une légère émulation entre les banques
- Gardez une trace écrite des propositions reçues

Ce modèle de dossier bancaire s'est affiné au fil de mes nombreuses opérations et s'adapte parfaitement à l'ensemble des territoires français. N'hésitez pas à le personnaliser en fonction de votre propre parcours et des spécificités de votre projet.

Bonne chance dans votre recherche de financement !