

DAVID VILLAIN
— DV IMMOBILIER —

LE MODÈLE DE DOSSIER BANCAIRE

OPTIMISÉ POUR DEMANDE DE CRÉDIT
EN NOM PROPRE



LA MÉTHODE DV IMMOBILIER

1. PAGE DE PRÉSENTATION PERSONNELLE

Votre première impression est cruciale !

- **Présentation professionnelle et personnelle succincte (1 page maximum)**
 - Parcours professionnel valorisé (stabilité, progression)
 - Expériences pertinentes en immobilier ou gestion de projet
 - Formation et compétences clés
 - Situation familiale (stabilité)
 - Vos motivations et vision pour ce projet spécifique
 - **Photo professionnelle récente**
 - Ne sous-estimez pas cet élément : une photo soignée et professionnelle humanise votre demande
 - **Coordonnées complètes**
 - Téléphone, email, adresse (accessibilité et stabilité géographique)

2. SYNTHÈSE FINANCIÈRE PERSONNELLE

Démontrez votre solidité financière

- **État de patrimoine détaillé**
 - Tableau récapitulatif de vos actifs immobiliers avec valorisation actuelle
 - Placements financiers (assurances-vie, PEA, etc.)
 - Participations dans des entreprises
 - Véhicules et autres actifs significatifs
- **Situation d'endettement claire**
 - Tableau d'amortissement de vos prêts en cours
 - Ratio d'endettement actuel (avec les éléments du projet inclus)
 - Historique de remboursement (mettez en avant votre fiabilité)
- **Revenus stables et récurrents**
 - Justificatifs de revenus des 3 dernières années
 - Mettez en évidence la progression positive de vos revenus
 - Sources diversifiées (salaire, revenus locatifs, dividendes)

3. PRÉSENTATION DU PROJET IMMOBILIER

Soyez précis, réaliste et documenté

- **Synthèse du projet sur une page**
 - Localisation (avec atouts du quartier)
 - Surface et configuration
 - Prix d'achat et budget travaux
- **Analyse détaillée du marché local**
 - Tendances du marché immobilier dans le secteur (données chiffrées)
 - Présentation visuelle du bien

4. BUDGET DÉTAILLÉ ET PRÉVISIONNEL FINANCIER

La précision est votre alliée

- **Budget travaux poste par poste**
 - Devis réels et signés des artisans (minimum 2 par corps de métier)
- **Tableau de financement**
 - Apport personnel
 - Montant du crédit demandé
 - Frais annexes détaillés (notaire, agence, etc.)

5. ANNEXES

Renforcez la crédibilité de votre dossier

- **Garanties proposées**
 - Caution personnelle
 - Hypothèque sur un autre bien vous appartenant
 - Assurance décès-invalidité adaptée à l'opération

CONSEILS POUR MAXIMISER VOS CHANCES DE SUCCÈS

- Personnalisez votre approche bancaire
- 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
- 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 est fait pour une demande crédit en tant que particulier, une Résidence principale ou secondaire. 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 !