

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
  - Caution 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 SUCCÈS

- 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 !