



Check-List de Visite

+ **Mini Guide « Questions à poser au vendeur »**





FICHE DE RENSEIGNEMENTS VISITE

Adresse, Agence, téléphone :

Montant d'acquisition	€
Frais de notaire	€
Travaux	€
Divers	€
Frais banque + Garantie	€
TOTAL A FINANCER	€

DETAILS DES LOTS						
TYPE	SURFACE	NIVEAU	LOYERS (HORS CHARGES)	CHARGES	EVOLUTION POSSIBLE (avec travaux)	PROFILS DES LOCATAIRES
TOTAL						

TOTAL DES REVENUS ANNUELS (hors charges) = €

CHARGES					
Taxe foncière	€	Crédit immobilier			
Frais de syndic ou copropriété (charges non récupérables)	€	Montant	Durée	Mensualité	Mensualité annuelle
Assurance propriétaire non occupant	€	€	€	€	€
Gestion agence	€	Apport personnel			
TOTAL	€				€

TOTAL CHARGES ANNUELS = €

CASH – FLOW

TOTAL DES REVENUS (hors charges) – TOTAL DES CHARGES (propriétaire) = CASH – FLOW NET (avant impôts)

€

Attention, sachez que si vous souhaitez réinvestir, les établissements bancaires pondéreront vos loyer en moyenne de 30%, il faut donc absolument que la mensualité du prêt soit inférieure aux loyers pondérés !!

LES APPARTEMENTS

Compteurs individuels				
eau		gaz		électriques
divisionnaires	individuels	individuels	appartements	communs

Type de chauffage :				
électrique		autre	Gaz	
individuel	collectif		individuel	collectif

Double vitrage		Garages	
Etat des volets		Caves	
VMC		Parkings	
Etat des salles d'eau (ou bain)		Jardins	
Etat des cuisines		Toiture / Charpente	
Electricité, état des tableaux		Année de construction	
Etat de la façade		Luminosité des appartements	
Etat des parties communes		Etat général de l'immeuble	
Ascenseur		Tout à l'égout	

Isolation				
Combles	Murs	Planchers (entre appartements)	Plafonds Garages	Sols garage

NEGOCIATION

Servez vous bien de toute la partie analyse des appartements pour y trouver un maximum d'arguments de négociation

Quel est la raison de la vente ?	
Date d'acquisition du bien ?	
Depuis combien de temps le bien est il en vente ?	
Y a t-il déjà eu des offres sur ce bien ?	
Nuisances sonores ?	
Vis à vis ?	
Montant des travaux à prévoir ?	
Travaux prévus lors des dernières assemblées générales ?	
Pas de locataires (il va falloir en trouver...)	
Des locataires en place (ce n'est pas ceux que l'on aurait choisi...)	
Autres biens à la vente ?	
DPE mauvais ?	
Autres problèmes a relever des diagnostics ?	
Gestion en agence, SCI IS, meublé,...bilan des 3 dernières années	



ANNEXE EXPLICATIVE

Fiche de renseignements visite :

Frais de notaire :

Vous pouvez faire une simulation de ces frais sur le site « Meilleurs taux.com » pour vous donner un aperçu des frais inhérents à cet achat.

Astuce : Sachez que vous payez des frais de notaire plus importants si les frais d'agences sont à la charge du vendeur, (le prix de base pour le calcul des frais est donc plus élevé) préférez donc des frais à la charge de l'acquéreur qui vous feront économiser plusieurs centaines d'euros.

Aussi vous pouvez faire chiffrer une partie « meublant » qui va vous permettre de faire baisser ces frais de notaire. Effectivement, les frais de notaire sont calculés sur la partie immobilisée de votre achat. Si votre investissement comporte une cuisine équipée, des armoires de rangements, des rangements mobiles de salle de bain...demandez à votre notaire (ou agent immobilier) de chiffrer cette partie meublée.

Total à financer :

Pensez bien à ne rien oublier, le montant d'acquisition, les frais d'agence ou d'intermédiaire, les frais de notaire, les frais de dossier bancaire ainsi que les frais de garantie, caution, hypothèque ou privilège du prêteur de deniers (garantie que prend l'établissement bancaire en cas de non remboursement du prêt) et surtout le montant des travaux (conseil : prévoyez toujours 10% au minimum de plus que les devis pour palier aux imprévus et mauvaises surprises).

Frais de banque et garantie :

C'est le montant des frais de dossier bancaire (compris entre 0€ et 1500€ à négocier) ainsi que les frais de garantie de cautionnement, hypothèque ou ippd (c'est la garantie que prendra l'établissement bancaire pour assurer le remboursement du prêt en cas de problème). Si possible privilégiez une garantie de cautionnement, cette garantie est moins coûteuse, permet de revendre le bien sans obligatoirement rembourser l'emprunt (à vérifier selon les contrats) et d'avoir un remboursement d'une partie de cette garantie au moment du remboursement total du prêt.

Détail des lots :

Notez chaque type d'appartement si vous achetez un immeuble et regardez la surface totale. Souvent obnubilé par le cash-flow sachez que vous achetez une surface habitable donc attention. Je vous conseille d'avoir des surfaces correctes pour le type de bien loué, par exemple un F2 doit faire à mon sens au minimum 35m² et idéalement au moins 45m², en dessous je trouve que le type n'est plus adapté à la surface.

Pour les niveaux, pensez qu'au delà de 3 niveaux, si l'immeuble ne comprend pas d'ascenseur, vous allez vous priver d'une grande partie de candidats à la location (familles avec enfants, personnes d'un certain âge...).

Dans les loyers séparez bien les charges du loyer, car ces frais ne vont pas dans votre poche directement, vous provisionnez les charges du locataire que vous reversez ensuite pour payer les factures les incombants. Dans ces charges on retrouve habituellement les ordures ménagères (fournies avec la taxe foncière), l'électricité des communs (un compteur à votre nom ou du gestionnaire), le nettoyage des communs par une entreprise, l'eau... Vous allez donc une fois par an (si vous possédez un immeuble et que vous occupez de la gestion) réunir les factures incombants aux locataires et répartir ces charges en fonction des consommations de chacun.

Nous nous concentrons donc sur les loyers hors charges.

Dans l'espace évolution possible, vous pouvez estimer le montant du futur loyer après des travaux futurs. Par exemple vous achetez déjà loué, le loyer actuel est de 350 € et vous envisagez de faire des travaux au départ du locataire, et le loyer après travaux sera de 450 €. De ce fait, je vous conseille vivement de garder votre cash - flow de côté pour justement palier à ce genre de situation, il faut introduire ces éventuels travaux dans votre business plan pour avoir une vision claire et à long terme de votre investissement.

Pour le profil des locataires, vous allez juger la « qualité » de ceux ci. Plus ces locataires sont en situation précaire, plus votre investissement à une part de risque plus important, à prendre donc en considération au moment de la négociation du prix. Pensez à regarder la date des baux de location ce qui vous permettra de vous donner une idée du turn over des logements.

Total des revenus :

Mettez ici le total des revenus hors charges annuels (j'ai conçu cette fiche pour faire un calcul annuel, vous pouvez bien évidemment l'adapter si vous souhaitez faire des calculs au mois)

Charges :

Il faut ici intégrer toutes les charges vous incombant.

La taxe foncière reçue chaque année par le propriétaire, précisant que la partie ordures ménagères est à répercuter aux locataires, cette partie étant détaillée sur la taxe.

Les frais de syndic ou copropriété, si vous achetez un bien en copropriété (un immeuble avec plusieurs propriétaires), il est fort probable que cet immeuble soit géré par une agence qui va s'occuper du syndic de copropriété. Ce syndic s'occupe de réunir les copropriétaires une fois par an pour statuer sur des travaux futurs à entreprendre, voter les provisions pour payer les charges de l'immeuble... Dans les comptes rendus de gestion, vous avez une partie dite récupérable sur le locataire et une partie non récupérable (c'est la part qui reste au propriétaire), c'est donc cette partie qui va être à notre charge et à intégrer dans notre calcul de charges.

L'assurance propriétaire non occupant est maintenant obligatoire (loi ALUR) et chaque propriétaire est tenu d'en avoir une, cette assurance assure les murs du logement. L'assurance du locataire assure l'intérieur de l'appartement et l'assurance de la copropriété assure en général les parties communes de l'immeuble.

Si vous souhaitez faire gérer votre bien par une agence immobilière, il vous en coûtera suivant les régions entre 5 et 10%, pour exemple je paye 6%TTC sur un immeuble que j'ai choisi de faire gérer par une agence.

Le crédit immobilier est la partie à bien étudier selon votre profil et votre stratégie. Vous pouvez adapter la durée et votre apport en fonction des objectifs souhaités. Pour votre financement, je vous conseille de préparer un dossier complet avec un beau business plan (je vous partagerai cela bientôt), dites à votre banquier que vous faites des demandes dans deux ou trois banques, que vous avez déjà des accords de principes mais que les conditions sont moyennes, ce qui lui montrera que votre dossier est bon (si déjà validé par d'autres établissements) et lui laissera une marge de manoeuvre si on ne vous a pas fait de propositions excellentes...

Allez y plutôt en essayant de négocier les conditions (sans non plus demander des conditions extraordinaires...) plutôt qu'en allant demander l'acceptation du dossier, là est toute la subtilité ! Je reparlerai de la présentation bancaire lors de prochains articles...

Vous pouvez faire des simulations de mensualités sur le site [Meilleur taux.com](http://Meilleurtaux.com).

Total charges :

Vous allez ajouter le total des frais courants et le total des mensualités de crédit annuels, ce qui va vous donner le montant total annuel de vos charges en tant que propriétaire.

CASH – FLOW !!!

Enfin voilà la partie qui nous intéresse le plus !! Vous allez ici soustraire les charges annuelles de vos revenus locatifs annuels et vous avez le cash – flow (bénéfice net avant imposition) de votre futur investissement.

N'oubliez surtout pas de calculer l'imposition engendrée par cet investissement en faisant une simulation sur le site impot-gouv.fr si vous n'êtes pas en société sinon je vous invite à vous rapprocher d'un expert comptable pour évaluer l'impact fiscal sur toute la durée du financement. Pour ma part, quand j'accompagne un investisseur, je fournis un prévisionnel fait par mon expert comptable à mon client avec la trésorerie générée, l'imposition sur toute la durée de détention...fournissez cela à votre demande de financement.

Les Appartements :

Compteurs individuel :

Gaz et électrique :

Très important, chaque appartement doit disposer de compteurs individuels pour que chaque locataire puisse payer sa propre consommation personnelle.

Chaque locataire prendra à son nom chaque compteur à la date d'entrée dans les lieux, c'est à lui à appeler les fournisseurs avec les numéros de relevés de ceux ci, il paiera ensuite directement les organismes.

Faire attention à ce que les communs possèdent bien un compteur électrique individuel (qu'ils ne soient pas branchés sur un des appartements...)

Eau :

Aussi très important, chaque logement doit disposer de compteurs d'eau individuels ou divisionnaires.

On appelle compteur individuel les compteurs qui appartiennent au fournisseur, dans ce cas le locataire paiera directement sa consommation avec son fournisseur.

On appelle divisionnaire, les compteurs étant placés après le compteur général et permettant au propriétaire (ou gestionnaire) de pouvoir relever la consommation de chaque appartement tout les ans et ainsi de pouvoir faire la régularisation des charges. Dans ce cas, le locataire paiera sa consommation d'eau dans les charges au propriétaire et chaque année le propriétaire recevra la facture générale d'eau de l'immeuble et répartira cette dépense selon la consommation de chaque appartement.

Type de chauffage :

Quel que soit le type de chauffage, je vous conseille de privilégier l'individuel au collectif. En effet le système de chauffage collectif est difficilement réglable en température et surtout cher en consommation. Le problème est que vous allez devoir mettre des charges au locataire importantes (souvent + de 80 €) ce qui va limiter le montant du loyer, le locataire regardant souvent le montant du loyer charges comprises...

Double vitrage / volets :

Un poste important à prendre en compte car les montants à engager sont assez importants, et je pense qu'en 2017, à l'heure où tout le monde parle des économies d'énergie, c'est bien le minimum à proposer dans un appartement, même si le gain d'énergie réalisé reste modéré (de 5% à 30% maximum)

VMC :

Rarement présente dans les anciens immeubles, elles sont pourtant bien importante pour le renouvellement de l'air. A prévoir si vous engagez des travaux important, elle permettra d'évacuer l'humidité de l'appartement et aidera à garder un air sain.

Astuce : je les fais souvent passer dans une double cloison de douche à l'italienne ou encore dans le doublage en placo-plâtre des wc suspendus.

Etat salle de bain (ou d'eau) :

Un des postes les plus couteux à prévoir, souvent négligé et pourtant sachez que les locataires regardent cette pièce avec beaucoup d'intérêt. Les douches italiennes sont très appréciées, avec un meuble vasque (ou double vasque !! comme dirait Mr PLAZA!!) et un radiateur sèche serviette.

Si vous en avez la possibilité, dans des grands appartements avec une grande salle d'eau, la baignoire sera appréciée par des familles qui ont des enfants en bas âge, mais la grande majorité préférera une douche.

Etat des cuisines :

Alors là !!! Mettez le paquet !!! Voilà LE poste le plus important à prévoir dans une rénovation. N'hésitez surtout pas à prendre une cuisine la plus complète possible, vous allez déclencher le coup de cœur ! Je ne dis pas de vous ruiner, vous pouvez l'acheter à IKEA, BRICO DEPOT, LEROY MERLIN... mais prenez quelque chose de complet, vous pouvez avoir quelque chose de très bien pour moins de 3000 € et vous aurez un retour sur investissement garanti en pouvant louer plus cher.

Electricité :

Pour ce poste attention aux installations vétustes sans prise de terre, nos appareils d'aujourd'hui sont puissants et risquent de faire chauffer les fils d'anciennes installations et ne comptez pas sur vos futurs locataires pour faire attention à cela. Regardez attentivement les préconisations des diagnostics et si vous envisagez de refaire les peintures cela serait dommage de ne pas en profiter pour passer de nouveaux câbles avant...

Le tableau mérite aussi votre attention car si des fusibles sont encore présents je vous conseille de mettre des disjoncteurs à la place afin d'éviter d'être dérangé par votre futur locataire à chaque fois qu'il y en a un qui grille...

Etat de la façade :

Préférez une façade en pierre car elle demandera moins d'entretien dans le temps, en effet une façade en peinture demandera des ravalements tout les 10 à 15 ans environ, donc à prendre en considération. Faites aussi attention aux éventuelles fissures et n'hésitez pas à faire passer un professionnel afin d'en évaluer le risque.

Etat des parties communes :

Vous allez me dire c'est bon on ne fait que y passer...et bien non ! La aussi il va falloir que l'état soit bon. C'est le premier effet que chaque locataire aura de votre bien, chacun de ses invités passera par là, rien ne sert de proposer un appartement « haut de gamme » si les communs sont en mauvais état.

Ascenseur :

C'est un service qui vous permettra de toucher un public plus large (âgé, handicap,...) mais il a le gros inconvénient de coûter très cher à l'entretien et du coup à votre cash-flow. Privilégiez des bâtiments de 3 étages maximum, ils ne comportent pas d'ascenseur.

Garages / Caves / Parking :

C'est un réel plus si votre investissement comporte un garage ou un stationnement car beaucoup de personnes possèdent un ou plusieurs véhicules. Sinon regardez si le stationnement est facile à proximité ou payant, enfin s'il existe une solution . Les caves sont un atout pour ranger, y entreposer son vélo, la poussette ou tout simplement désencombrer un appartement.

Jardins :

La cerise sur le gâteau ! C'est extrêmement rare et apporte une réelle valeur locative et également en cas de revente.

Toiture / charpente :

Attention ! Poste couteux si la toiture est ancienne, n'hésitez pas à faire passer un professionnel pour vérifier l'état de la toiture (difficilement accessible) ainsi que de la charpente. Vérifier si vous voyez des traces de poussière de bois dans les combles cela peut indiquer la présence de différentes « bêtes à bois » et donc demander une expertise plus poussée.

Isolation :

COMBLES :

La plus grosse déperdition de chaleur passe par les combles, je vous insiste donc à bien les isoler surtout que c'est relativement peu coûteux par rapport au gain d'énergie (+30%).

Pensez à solliciter les aides aux économies d'énergie de votre région.

MURS :

Un peu plus contraignant, le doublage des murs peut s'avérer coûteux pour un gain d'énergie moindre.

L'avantage est de vous donner une réelle valeur en cas de revente car peu de biens en bénéficient.

Dans les années 60 à 90, les constructeurs doubleraient les murs avec une cloison de briques, ce n'est pas excellent mais mieux que rien du tout.

PLANCHERS (entre les appartements) :

Les immeubles sont principalement conçus de poutres béton (chape béton) et de poutres bois (parquets), pour les planchers bois je vous invite à vérifier l'isolation phonique entre deux appartements et demandant à l'agent immobilier de marcher dans l'appartement au dessus. Souvent il n'y a pas d'isolation et les locataires vont rapidement vous appeler pour des bruits dérangeants entre voisins, je vous recommande donc d'isoler si ce n'est pas fait. Pour les planchers ourdis, le bruit est en général moindre.

PLAFONDS GARAGES :

Dans le cas où les garages se trouvent en bas de l'immeuble, l'isolation de ceux-ci peut permettre une belle économie d'énergie et aussi d'assurer le confort phonique à chaque ouverture de porte de garage.

La négociation :

La raison de la vente, va vous donner des informations capitales pour négocier. Par exemple, un divorce, une séparation, un décès, un problème financier, des nouveaux projets...sachez que le vendeur est souvent dans une situation délicate et surement plus pressé que vous. D'ailleurs il ne faut pas être pressé !! Prenez le temps de trouver un investissement intéressant, je vois énormément d'investisseurs qui en ont marre et qui achètent des biens non rentable... Vous avez le pouvoir car c'est vous qui payez ! Fuyez les personnes qui mettent en vente leur bien sans être pressées, elles vont vous faire perdre du temps et surévaluent souvent leur bien.

La date d'acquisition du bien va vous donner aussi beaucoup d'informations importantes. Par exemple une personne qui revend peu de temps après avoir acheté laisse suggérer qu'elle a eu des problèmes non prévus, vérifiez bien que cela ne vienne pas de l'investissement... Aussi, demandez si la personne a encore un emprunt bancaire (pas évident à demander je vous l'accorde à moins d'avoir bien échangé avec le vendeur et de l'avoir mis à l'aise, et plus facile si vous passez par un agent immobilier) car si c'est le cas il ne pourra pas forcément baisser son prix en dessous de son capital restant dû à la banque.

La relation humaine est très importante dans une négociation, si vous avez à faire directement avec le propriétaire, n'hésitez pas à valoriser son bien, vous allez lui faire plaisir et il sera plus ouvert à entendre ensuite les remarques que vous allez faire. Si vous passez par un agent immobilier, n'hésitez pas à sympathiser avec lui, faites en un partenaire, quelqu'un qui va se battre pour défendre votre proposition, sachez que son intérêt est que l'affaire se fasse et aille au bout pour qu'il puisse toucher sa commission, parlez lui de votre situation financière qui est bien sur solide... Rajoutez en un peu ce n'est pas grave, dites lui que vous allez ensuite réinvestir, le principal étant qu'il vous voit comme un client financièrement sérieux et durable dans le temps.

Si le bien est en vente depuis longtemps, vous pouvez facilement imaginer que le vendeur sera forcément plus ouvert à la négociation. Ne mettez donc pas de coté les biens mis en vente depuis longtemps car ils sont surement bien négociables ! (outil intéressant pour voir l'évolution des annonces depuis les dates de parution ainsi que les mouvements de prix : le site castorus.com) Demandez en même temps si il y a déjà eu des offres sur ce bien, information facile à avoir si vous passez par l'intermédiaire d'un agent, il se fera un plaisir de vous renseigner pour vous inviter à faire une proposition. D'où encore l'intérêt de passer par un professionnel, de par mon expérience j'ai très peu acheté avec des particuliers car souvent ils surestiment leurs biens et ils se sentent capables de vendre par eux – mêmes... On peut facilement en déduire que ce ne sont pas les meilleurs vendeurs.

Les nuisances sonores vont être un argument de négociation, vérifiez que les chambres soient du coté cour (si il y a) c'est toujours mieux. Il existe bien sur des solutions grâce au double (ou triple vitrage) pour amoindrir le bruit. Vérifiez qu'il n'y a pas de container à verre ou un bar ouvert tard à proximité, tout cela risque de gêner vos futurs locataires. Le vis à vis est aussi un inconvénient dans le cas où un immeuble surplomberait votre jardin par exemple.

Evidemment mettez en avant le montant des travaux à prévoir, fournissez des devis de professionnels et expliquez que pour louer un appartement à l'heure actuelle il faut proposer un logement en bon état. Vérifiez les dernières assemblées générales (sur 3 ans) pour voir les travaux évoqués et éventuellement votés. Sachez que les travaux souvent remis à l'ordre du jour années par années seront adoptés au bout d'un moment.

Si l'immeuble (ou l'appartement) est déjà loué, c'est plutôt un point positif si le locataire est de qualité car vous avez déjà une rentabilité en place et la banque appréciera. Cependant il va falloir se servir de cet argument pour négocier, en effet un appartement loué se vend généralement 10% en dessous des prix du marché car cet achat ne peut intéresser que des investisseurs et non des personnes voulant se loger pour leur résidence principale, il y

a donc moins de clients potentiels.

N'oubliez pas de demander au propriétaire s'il possède d'autres investissements et si il compte se séparer de l'un d'eux dans les mois à venir. Il peut être dans une phase d'arbitrage de son patrimoine ou tout simplement avoir hérité de plusieurs biens en même temps.

Servez vous du DPE (diagnostics de performance énergétique) pour montrer à son propriétaire que le logement est énergivore, faites lui entendre que les locataires sont très regardants sur ce point.

Sachez que vous devez faire signer ce document (ainsi que l'état des risques, le plomb, l'électricité et le gaz)

Même si je vous l'accorde ce diagnostic est plus ou moins discutable...

Relevez chaque problème sur les différents diagnostics pour expliquer que son immeuble n'est plus du tout aux normes et que vous devez le remettre en conformité...

Si ce bien à été acheté par le biais d'une SCI à l'impôt sur les sociétés, géré par une agence ou bien faisant de la location meublée, vous allez pouvoir demander les comptes rendus de gérances (ou bilans, liasses fiscales) des 3 dernières années pour avoir un aperçu de la vacance locative de cet investissement. Bien entendu si le bien n'est pas en très bon état, il va apparaître une difficulté à la relocation et par conséquent de la vacance locative, faites ressortir ce problème au moment de la discussions du prix.

Conclusion :

Négocier!! Négociez !!!

N'ayez pas peur de choquer les vendeurs, vous ne reverrez probablement plus ces personnes une fois votre investissement réalisé, alors attaquez !!

Ma négociation part du principe qu'il faut avoir tissé des liens de sympathie avec le vendeur, valorisé son bien, sa personne, s'intéresser à lui... Puis en second temps arriver à lui faire remarquer des petites anomalies, de plus en plus importantes mais progressivement. Ne jamais faire une proposition le jour même ou tout du moins au moment de la visite. Prenez le temps d'analyser les points forts et faibles de cet investissement.

Quand vous allez négocier, prenez le temps de montrer votre intérêt pour son bien, puis mettez le en face d'une réalité qu'il connaît si il est investisseur, il faut que le bien soit rentable. Même si vous ne comptez pas faire tout les travaux, faites comme si c'était le cas. Parlez de tous les aspects négatifs, du montant des travaux pour en déduire votre proposition. Il faut qu'il sente que cette proposition à été étudiée et n'est pas un chiffre donné au hasard. Mettez bien sur en avant votre profil et la crédibilité financière que vous avez avec des accords de principe bancaire, expliquez lui bien que vous n'êtes pas là par hasard et qu'avec vous il est garanti que l'affaire se conclue. Les vendeurs sont réceptifs à ce genre d'arguments, car presque un dossier de prêt sur deux est refusé et oblige le vendeur à remettre son bien à la vente.

J'espère que ces fiches pratiques et ces explications pourront vous servir pour vos futurs investissements.

Pour ceux qui le souhaitent, je propose maintenant mes services pour vous aider à investir dans l'immobilier, avec plusieurs formules qui vont du simple appel rapide pour confirmer (ou pas) la validation d'un investissement, à l'accompagnement complet et personnalisé qui comporte une analyse de votre situation, la mise en place d'objectifs adaptés, la recherche d'investissements rentables à votre place, l'optimisation fiscale (en collaboration avec des professionnels), la gestion des travaux jusqu'à la mise en place des locataires (je peux m'adapter à vos demandes spécifiques).

Les demandes sont soumises à une validation suivant vos objectifs et le nombre de demandes en cours car je souhaite proposer un service de qualité et je ne peux pas me démultiplier !

CHECK – LISTE DOSSIER BANCAIRE

PARTIE 1 (récapitulatif)

Récapitulatif de votre situation en une page (exemple en annexe 1)

PARTIE 2 (votre présentation)

Identité :

- 1 Photocopies des pièces d'identité
- 2 Justificatif de domicile (- de 3 mois)
- 3 Livret de famille
- 4 Acte de mariage et contrat
- 5 K-Bis des sociétés et statuts
- 6 Jugement divorce ou pension alimentaire

Revenus :

- 1 3 derniers bulletins de salaire ou versements pole emploi (+avis de droit)
- 2 2 derniers avis d'imposition (+ 2 dernières déclarations revenus fonciers ou bic)
- 3 Comptes de gérance des 3 dernières années (si propriétaire bailleur et géré par agence, sci is, meublé liasse fiscale...)
- 4 Déclaration si année en cours et pas encore d'avis définitif
- 5 Allocations familiales (avis de droits)
- 6 Bilans, liasses fiscales...3 dernières années (si sociétés)
- 7 3 derniers relevés de comptes de tous vos comptes
- 8 Contrat de travail

Patrimoine / Epargne :

- 1 Titres de propriété de tous vos biens attestation de valeur estimée par agence immobilière
- 2 Taxes foncières
- 3 Baux de locations actuels (si actuellement propriétaire bailleur)
- 4 Tableaux d'amortissement des prêts en cours
- 5 Justificatifs de placements financiers (livrets, assurances vie, PEA,...)
- 6 Votre bail de location (si actuellement locataire)

PARTIE 3 (Votre projet)

- 1 Buisness plan de votre projet (fiche téléchargeable sur mon site immobilier-locatif-rentable.fr)
- 2 Photos du projet
- 3 Compromis d'achat (si en votre possession)
- 4 Baux de location (si actuellement loué)
- 5 Comptes de gérance des 3 dernières années (si géré par agence, sci is, meublé liasse fiscale...)
- 6 Devis travaux (avec les assurances décennales des artisans)
- 7 Estimation des futurs loyers par agence immobilière (si locations vides)
- 8 Attestation de la valeur du bien par agence immobilière (si vous achetez avec l'intermédiaire d'une agence, servez vous en pour lui demander cette attestation ainsi que l'estimation des futurs loyers)
- 9 Documentation (contrat) d'une assurance de loyers impayés (vous dites que vous prendrez cette assurance pour tous vos logements, si vous ciblez une population de – 30 ans vous pouvez prendre la garantie de l'état qui est gratuite : visale.fr)
- 10 Projet de statut si vous achetez par le biais d'une société
- 11 Joindre des photos de vos anciennes rénovations ou mettre des photos de ce que vous projetez de faire comme travaux pour montrer la qualité des rénovations que vous envisagez
- 12 Mettre une capture d'écran d'une annonce fictive sur le bon coin pour montrer la réactivité du marché (nombre de vues, nombre de clics sur le téléphone...) et dites que vous avez reçu de nombreux appels

CONSEILS ET REGLES DE CONDUITES

Vous pouvez liker ma page Facebook « immobilier locatif rentable » ou je vais partager tous mes conseils et lancer un post au sujet de ce dossier bancaire et répondre à vos questions.

Règle n1 : La pondération des loyers

N'oubliez pas, la banque ne prendra en compte que 70% (ou 75% ou 80% suivant les établissements) du montant hors charges des loyers et regardera si votre mensualité de prêt est inférieure ou supérieure à cette somme, il faut donc ABSOLUMENT être en positif !

Règle 2 : Faciliter le travail du banquier

Ce dossier doit être imprimé en version papier, bien organisé, avec des sous dossiers. Je ne conseille pas la version clé usb car souvent les banques ne peuvent pas les insérer dans leur ordinateur à cause de la protection des virus. Je ne conseille pas non plus la version stockage en ligne ou l'envoi par mail car le banquier va devoir aussi l'imprimer et il va perdre beaucoup de temps. Facilitez lui la vie, moins il passera de temps à préparer votre dossier, plus il en aura pour préparer la présentation à son supérieur.

Règle 3 : Clarté et compréhension du dossier

Votre dossier doit être le plus clair possible à comprendre, je connais personnellement quelqu'un qui travaille au sein d'un comité décisionnaire, et il m'a avoué quelque chose : « Nous n'avons que quelques minutes pour statuer sur un dossier, si nous passons ce temps à la compréhension de celui-ci, nous n'en avons plus pour échanger sur la faisabilité, nous le refusons donc ! »

Règle 4 ne perdez pas de temps !

N'attendez pas d'avoir le retour officiel de la banque pour en démarcher d'autres, car entre ce qui va vous être dit au moment du rendez vous et la décision finale il y a souvent une différence et la réponse officielle met un certain temps à arriver. Je vous conseille de prendre des rendez vous à la chaîne, enchaenez – les au maximum, au pire des cas vous aurez plusieurs propositions qui vous permettrons de mettre les établissements en concurrence.

Règle 5 : N'écoutez pas certains banquiers !

J'ai rencontré énormément de banquiers qui n'y connaissent rien en investissement immobilier, pour certains cela se limite à vendre des programmes de défiscalisations. N'écoutez surtout pas certains banquiers qui vont vous dire que votre projet n'est pas bon, pas réalisable, votre situation professionnelle et personnelle n'est pas bonne...car vous allez rencontrer LE banquier qui va comprendre votre profil et votre projet ! J'irais même jusqu'à dire que votre dossier compte pour 40% de la décision et 60% de contact humain, oui, il faut trouver cette personne avec qui vous allez avoir un bon feeling et qui va croire en vous !

Règle 6 : Présentation physique

Je vous conseille d'aller au rendez vous en étant très bien habillé, n'en faites pas trop non plus si ce n'est pas votre style vestimentaire vous ne serez pas à l'aise. Mettez un jean, une chemise c'est le minimum. Soyez bien coiffé, parfumé (oui vous allez rire mais ces détails ont leur petite importance dans le subconscient, j'ai même connu un agent immobilier qui demandait aux vendeurs de faire un gâteau au chocolat avant les visites pour que l'odeur mette inconsciemment les acheteurs dans de bonnes conditions !), si vous voulez parler le langage banquier il faut vous mettre a son niveau !

Règle 7 : Le mindset !

Etat d'esprit d'un gagnant ! Je m'explique, il faut absolument vous conditionner pour croire en vous et en votre projet, vous imaginez bien que si vous même n'y croyez pas vous ne risquez pas d'être convainquant. Allez y dans un état d'esprit ou vous n'avez rien à prouver car votre projet est intéressant et vous allez donner une opportunité au banquier. Dites vous que vous avez déjà des propositions et vous n'êtes pas là pour l'acceptation du dossier mais plutôt pour regarder les conditions de financements.

Règle 8 : Le courtier ?

Le courtier peut être intéressant si vous ne disposez pas de beaucoup de temps ou si vous ne vous sentez pas à l'aise dans la présentation de votre dossier. Vous pouvez aussi présenter votre dossier dans certaines banques et le courtier dans d'autres, posez lui la question: « par rapport à mon profil quels établissements pensez vous consulter ? » et vous lui dites que vous présenterez votre dossier dans tous les autres. En tout cas il ne faut pas que cela vous freine mais plutôt que cela complète votre prospection (si vous êtes intéressé pour avoir le contact d'un courtier spécialisé en investissement immobilier locatif, je vous propose de remplir le formulaire de contact ci-joint et de me l'envoyer à : contact@immobilier-locatif-rentable.fr)

Règle 9 : L'assurance emprunteur

Je vous conseille de ne pas proposer une assurance externe dès le départ, les banques préfèrent en général proposer leurs propres contrats d'assurance et nous sommes bien d'accord, le but étant d'obtenir le financement plus que quelques dixièmes de différence de taux. Vous pourrez toujours par la suite le résilier avec une autre assurance moins chère et qui propose les mêmes garanties.

Règle 10 : Quels établissements consulter ?

Comme je vous l'ai expliqué, vous pouvez travailler en partenariat avec un courtier qui va cibler certains établissements, vous devez aller dans d'autres établissements présenter votre dossier ! Pour ma part j'ai fait presque tous les établissements bancaires de ma ville et quelques établissements dans les grandes villes environnantes. Vous pouvez consulter les banques de votre lieu de résidence ET les banques du lieu de votre projet. J'ai remarqué que certains établissements sont plus favorables que d'autres à prêter pour de l'investissement locatif, et sur des durées longues. Bien sur ce ne sont pas les seuls et je vous encourage à en consulter d'avantage si nécessaire : CIC, Crédit Mutuel, Crédit Agricole, Banque Populaire, Caisse d'épargne, BNP, Crédit Foncier.

Règle 11 : Quoi négocier ?

Avant tout je voudrais vous dire que la négociation doit rester un échange sympathique avec votre banquier, restez ouvert. Si votre dossier est plutôt « juste » je ne vous conseille pas de négocier, ou plutôt pas dès le début. Cette phase doit intervenir dans un second temps, après l'acceptation de votre dossier car souvent ce sont les conseillers qui ont la main sur ce genre de choses. Si le banquier vous demande d'ouvrir un compte pour vos enfants ou de prendre une assurance habitation,...je conseille vivement de le faire. Il faut vraiment être dans une relation Gagnant-Gagnant. Voici la liste des éléments à éventuellement négocier : Le taux, les frais de dossiers, la durée du prêt, les indemnités de remboursement anticipé, la modulation des mensualités, la domiciliation des revenus et la transférabilité du prêt (dans certains établissements). Je répondrai sur ma page Facebook (immobilier locatif rentable) à vos questions concernant cette partie car je suppose que vous allez en avoir beaucoup à ce sujet...

Règle 12 : Gardez vos simulations !

En effet, quand vous allez démarcher les banques pour votre financement, certaines vont vous faire des simulations de prêt, je vous conseille de les garder puis d'une montrer une (une qui n'a pas un taux trop bas sinon l'autre banque ne sera pas forcément intéressée!) pour dire que vous avez déjà une première proposition. Expliquez que votre but n'est pas de courir les établissements bancaires mais de comparer 2 offres.

Règle 13 : Placement du cash-flow

Vous pouvez expliquer que le bénéfice (différentiel entre vos revenus et vos charges) sera placé par virement automatique vers un compte d'épargne type Assurance vie, Livret... L'idée est que le banquier envisage une relation durable et sérieuse avec vous.

Règle 14 : Faire un prêt consommation ?

Quoi ?? Qu'est ce que tu racontes là ?? Oui je vous comprends, ce genre de prêt est à fuir quand il finance des passifs ! Je vous conseille de le prendre uniquement si vous n'avez pas le choix pour financer des travaux ou des meubles. Certaines banques vont vous demander de financer vous même les travaux ainsi que les meubles(location meublée), rien ne vous empêche dans ces cas la d'un souscrire un prêt consommation ailleurs.

Règle 15 : Demander un acte en main

Vous pouvez demander aux vendeurs d'acheter leur bien acte en main. C'est à dire que c'est lui (vendeur) qui payera les frais de notaire, mais en contre partie vous augmentez le prix de vente de ce montant (frais de notaire). Ce qui va avoir un intérêt car vous ne demanderez plus le financement des frais de notaire, même si on est bien d'accord en réalité c'est bien vous qui les payez !

Règle 16 : Apport ou pas ?

Le but de l'investissement locatif est de faire travailler l'argent des autres et d'utiliser au maximum l'effet de levier bancaire. Mais cela va dépendre de votre situation personnelle et de vos objectifs. Un apport bien optimisé fiscalement sera toujours plus intéressant qu'un livret à 0,75%.

Règle 17 : LES RELEVES DE COMPTE !!!

La banque va vous demander vos 3 derniers relevés de compte. ATTENTION, c'est votre carte d'identité bancaire ! En effet, elle ne va disposer que de ces documents pour analyser votre profil client, vous vous doutez bien qu'elle va les passer au peigne fin ! Je voudrais vous mettre en garde sur certaines dépenses qui pourraient vous desservir : dépenses dans un casino, jeux en ligne, poker... Je vais même aller plus loin, je fais attention à ne pas payer par carte bancaire des dépenses comme le fast food, des activités à risque ou des applications mobile...(vous allez me prendre pour un fou!). Le découvert est bien entendu formellement interdit et vos agios peuvent se retrouver sur votre compte plusieurs mois plus tard ! Donnez vous toutes les chances et présentez des relevés de compte où rien ne pourra jouer en votre défaveur.

Règle 18 : Pas de résidence principale ?

Si vous n'êtes pas encore propriétaire de votre résidence principale, certaines banques ne vous prêteront pas pour financer un investissement locatif car elles considèrent qu'il faut d'abord être propriétaire de sa résidence principale. Dans ce cas, peut être que vous pouvez vous poser la question de présenter votre dossier en résidence principale (quitte à se domicilié quelques temps à cette adresse). Grâce à cela vous obtiendrez plus facilement un financement et libre à vous plus tard de changer d'avis et de mettre ce bien en location... Grâce à cela vous pouvez même emprunter sur une durée plus longue (25 ans)

Règle 19 : Le nantissement

Si votre dossier est un peu « juste » cela peut être une solution demandée par la banque ou proposée par vous-même Il s'agit de bloquer une somme d'argent sur un support de placement type assurance vie pendant la durée du financement, cela rassure la banque en cas de problèmes. Vous pouvez le demander à durée limitée, par exemple sur un projet, j'ai nanti la somme correspondante aux frais d'agence et de notaire mais uniquement pendant le durée d'amortissement de ceux-ci (environ 3 ans).

Règle 20 : Une épargne de sécurité

Je vous conseille vivement de garder une épargne de précaution équivalente à un an de vos loyers. Cette épargne vous permettra les réparations, les éventuels travaux futurs ainsi que les mensualités du prêt en attendant de relouer votre logement. Si votre banquier vous demande de vous servir de cette épargne pour faire un apport dans votre projet répondez lui ceci et il sera ravi d'entendre que vous anticipez les éventuelles difficultés.

BUSINESS PLAN (vous pouvez aussi vous servir de cette fiche lors de vos visites pour calculer si votre projet est rentable)

Adresse, Agence,
téléphone :

Montant d'acquisition FAI
Frais de notaire
Travaux
Frais agence

TOTAL A FINANCER

DETAILS DES LOTS

TYPE	SURFACE	NIVEAU	LOYERS (HORS CHARGES)	CHARGES	EVOLUTION POSSIBLE (avec travaux)	PROFILS DES LOCATAIRES
TOTAL						

TOTAL DES REVENUS ANNUELS (hors charges) = € (évolutif à €)

CHARGES

Taxe foncière (sans OM) Frais de syndic ou copropriété (charges non récupérables) Assurance propriétaire non occupant Gestion agence TOTAL	Montant	Durée	Crédit immobilier Mensualités	Mensualité annuelle
		Apport personnel		

TOTAL CHARGES ANNUELS = €

CASH – FLOW

TOTAL DES REVENUS (hors charges) – TOTAL DES CHARGES (propriétaire) = CASH – FLOW NET (avant impôts)
€ (évolutif à €)

Attention, sachez que si vous souhaitez réinvestir, les établissements bancaires pondéreront vos loyers en moyenne de 30%, il faut donc absolument que la mensualité du prêt soit inférieure aux loyers pondérés !! Eventuellement texte descriptif sur la situation de l'immeuble, estimation des futurs loyers par agence, bilans comptables...

PRESENTATION :

Mr, Adresse.....
Né le à (DEPT)
Profession.....Contrat (CDI, CDD) depuis
téléphone :.....

Mme, Adresse.....
Né le à (DEPT)
Profession.....Contrat (CDI, CDD) depuis
téléphone :.....

Mariés à le sous le régime de

2 Enfants à charges :

- né le
- né le

PATRIMOINE IMMOBILIER

Désignation	Valeur	Restant du	Revenus locatifs mensuels (hors charges)	Mensualités	Durée
Résidence principale	330 000,00 €	100 000,00 €		450,00 €	23 ans
Immeuble	200 000,00 €	160 000,00 €	1 800,00 €	900,00 €	20 ans
Appartement F2	50 000,00 €	40 000,00 €	500,00 €	250,00 €	19 ans
TOTAL	580 000,00 €	300 000,00 €	2 300,00 €		

PATRIMOINE FINANCIER

	Ccp	Assurance vie	Livret A	PEA
MR	10 000,00 €	20 000,00 €	4 000,00 €	1 500,00 €
MME	10 000,00 €	20 000,00 €	4 000,00 €	1 500,00 €

FICHE DE MISE EN RELATION COURTIER

Date de la demande :

IDENTITES		
	Mr	Mme
Nom / Prénom		
Adresse		
Age		
Téléphone		
Email		
Situation (célibataire, marié, pacsé...)		
Enfants		

SITUATION PROFESSIONNELLE ET PATRIMONIALE		
	Mr	Mme
Profession, type de contrat et ancienneté		
Montant du salaire		
Autres revenus (précisez la nature)		
Montant du loyer (si locataire) ou mensualité de crédit (si propriétaire de votre résidence principale)		
Epargne (livrets, ass vie, ccp...)		
Prêt immobilier (résidence principale)		
Prêts immobiliers (investissements locatifs)		
Prêts a la consommation		

AVEZ-VOUS UN PROJET EN COURS ?	
Achat seul, en couple ou avec des associés ?	
Montant du projet	
Revenus locatif (estimés ou réel?)	
Lieu	