

EMPRUNTER À VOLONTÉ

même si vous n'avez pas un

ROND
En Banque !

JEREMY MEYER

SOMMAIRE

PAGES

INTRODUCTION

4

C'EST QUOI UN BANQUIER ?

6

DELEGATION EN PRIX ET DELEGATION EN RISQUE

8

L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING

10

1- LE TAUX D'ENDETTEMENT.....	11
2- LE RESTE À VIVRE.....	12
3- L'APPORT.....	12
4- LA CSP.....	12
5- LA PÉRENNITÉ DES REVENUS.....	13
6- L'AGE.....	13
7- L'HISTORIQUE BANCAIRE.....	14
8- L'ÉPARGNE MENSUELLE.....	14
9- LE PATRIMOINE.....	14

POURQUOI VOUS DEVEZ ABSOLUMENT AVOIR DES COMPTES

17

CLAIRS, CARRES ET LIMPIDES ?

1- UN COMPTE = UNE FONCTIONNALITÉ.....	18
2- PAS DE DÉCOUVERT.....	18
3- AUCUN FRAIS BANCAIRE.....	18
4- AUCUN PASSIF SUR LES COMPTES.....	19
5- ATTENTION AVEC LES CARTES BANCAIRES.....	19
6- UNE ROUTINE D'ÉPARGNE.....	20
7- PAS DE QUESTIONS INUTILES.....	20

SOMMAIRE

PAGES

COMMENT AVOIR UN DOSSIER EN BETON ARMÉ ET IMPRESSIONNER LE BANQUIER ? 21

- 1- SIMPLE..... 21
- 2- EFFICACE.....22
- 3- COMPLET.....24

COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ? 26

- 1- LE TYPE DE PRÊT.....26
- 2- LA GARANTIE..... 28
- 3- L'APPORT..... 29
- 4- LA DURÉE..... 31
- 5- LES FRAIS DE DOSSIER..... 32
- 6- LE TAUX..... 32
- 7- LES PÉNALITÉS DE REMBOURSEMENT..... 33
- 8- L'ASSURANCE EMPRUNTEUR..... 34
- 9- LE DIFFÉRÉ DE REMBOURSEMENT..... 35
- 10 - LE TRANSFERT DE PRÊT.....35

LA MEILLEURE SOLUTION POUR OBTENIR UN FINANCEMENT 38

CONCLUSION 42

INTRODUCTION



Bienvenue,

Je m'appelle Jérémie et je suis heureux de la confiance que vous m'accordez avec ce document.

Ces cinq dernières années, j'ai partagé mon temps entre mon emploi de conseiller bancaire au sein d'une grande banque française et mon activité d'investisseur immobilier.

Ces deux activités, l'une très lucrative – devinez laquelle ! – et l'autre non m'ont apporté de nombreuses connaissances sur le financement que je souhaite partager avec vous.

Ce document est le fruit de mes expériences personnelles – discussions avec des centaines d'investisseurs, courtiers, conseillers bancaires et directeurs d'agences ayant abouties à l'obtention d'un patrimoine estimé à plus d'un million d'euros – et professionnelles – montage d'une centaine de prêts consommations et immobiliers pour des clients divers et variés.

Dans ce document, vous trouverez des explications claires sur le fonctionnement bancaire. Mon objectif est de vous aider à obtenir votre financement et à gagner de l'argent grâce à l'immobilier.

En fin de lecture, **je souhaite que vous en sachiez plus sur le financement bancaire que 95 % des investisseurs immobiliers.**

■ INTRODUCTION

Vous saurez, notamment comment faire pour avoir **un dossier en béton armé et impressionner le banquier**, comment **négocier comme un PRO** avec votre banquier ou encore quelle est **la meilleure stratégie** que j'utilise pour obtenir votre financement.

J'ai fait au mieux pour que ce guide soit simple et rapide à lire. J'ai illustré mes propos par des exemples vécues, loin de la théorie abstraite.

Pour celles et ceux qui aimeraient aller plus loin, je vous propose également de vous **aider personnellement** dans l'acquisition de vos premiers biens immobiliers et de partager avec vous **mon expérience sur le terrain** ce qui vous permettra d'aller plus vite, **beaucoup plus vite !**

Si vous souhaitez discuter de votre cas personnel, je vous invite à me contacter gratuitement en [cliquant-ici](#) ou en vous rendant sur mon site <https://go-liberte.com/>

Je fais le vœu que vous réussissiez dans l'immobilier !

Bonne lecture.

Jérémy MEYER

■ C'EST QUOI UN BANQUIER ?



Si vous voulez investir **MASSIVEMENT** dans l'immobilier, la plupart du temps, vous serez obligé d'emprunter. Je pense qu'il est donc essentiel que vous compreniez ce qu'est un banquier et ce qu'il attend de vous.

Un banquier est deux choses : **un commercial et un gestionnaire de risque.**

Un commercial, d'abord, parce que sa fonction est de vendre des produits et des services à son portefeuille de clients (ex : des cartes, des assurances, de l'épargne, des prêts, etc...) et d'avoir plus de clients en fin d'année qu'en début.

Puis, un gestionnaire de risque parce qu'on lui demande de gérer les clients débiteurs, de répondre aux risques de fraude et de respecter la politique d'octroi, afin **de ne pas faire perdre du PNB à la banque.**

■ C'EST QUOI UN BANQUIER ?

Le PNB (Produit Net Bancaire) est un indicateur qui renseigne sur la marge que se fait la banque sur chaque client en tenant compte du risque.

Comment se passe une journée en agence ?

Personnellement, je devais assumer entre 20 à 25 rendez-vous par semaine pour faire mes chiffres mais aussi gérer les clients fragiles. Je devais répondre sans arrêt au téléphone, traiter les fax, faire de la prospection téléphonique, suivre les dossiers de financement de mes clients, gérer les réclamations, assister à des réunions avec ma directrice et parfois aller à l'accueil.

Bref, un conseiller n'a pas de temps à perdre et je pense que vous devriez retenir cette information pour la suite.

■ DELEGATION EN PRIX ET DELEGATION EN RISQUE



Les conseillers, les directeurs d'agence et les directeurs régionaux ont tous une délégation en prix et une délégation en risque.

Ces deux délégations sont fonction de leur poste.

Un conseiller particulier n'aura pas la même délégation qu'un conseiller privé et lui-même n'aura pas la délégation d'un directeur d'agence.

La délégation en prix (ou commerciale) est la capacité de financement au niveau du montant (ex : faire un prêt consommation de 20 000 euros) et au niveau du taux (passer de 4 % à 2 %).

La délégation en risque est fonction de la **note bancaire du client**.

■ DELEGATION EN PRIX ET DELEGATION EN RISQUE

Un client dont le système a analysé qu'il présente un risque d'impayé, aura beaucoup plus de mal à obtenir un financement.

Le conseiller ne sera pas décisionnaire et devra demander l'accord à sa hiérarchie (N+1) ou alors le dossier partira à un autre service (centre de décision ou comité d'engagement par exemple).

La délégation varie en fonction des villes.

A Paris, où le prix de l'immobilier est très élevé un conseiller bancaire qui a une délégation d'octroi de 100 000 euros serait ridicule...

A l'inverse, à Saint Etienne, où le prix de l'immobilier est très faible (le moins cher de France), on trouvera rarement des conseillers particuliers ayant une délégation d'un million d'euros.

Personnellement, je vous recommande de demander à la banque que vous prospectez comment se passent les délégations dans leur agence ?

Il est en effet beaucoup plus facile de convaincre une personne seule qu'un comité.

Si le directeur de l'agence a la délégation pour vous octroyer le prêt, prenez un rendez-vous directement avec.

En fonction du montant emprunté, l'obtention de votre prêt dépend souvent soit directement du directeur d'agence soit des engagements (un groupe de personnes chargés de statuer sur des dossiers immobiliers).

De plus, avant d'aller voir une banque, je vous conseille de vous renseigner sur la politique d'octroi des banques pour savoir ce qu'elles privilégient : résidence principale ou locatif ? financement en meublé ou pas ? Durée de financement maximale ?

■ L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING



Le scoring est un **indicateur de risque** qui renseigne sur la **fiabilité financière** d'un client.

Toutes les banques utilisent plusieurs logiciels de scoring pour analyser leurs clients, les segmenter et prendre des décisions.

Concrètement, lorsqu'un client demande un prêt immobilier, ça se passe en deux temps.

Le conseiller bancaire accède à votre dossier. En un coup d'œil, il sait si vous êtes un bon client ou pas.

Il regarde votre segmentation (client sensible, client Grand Public, client intermédiaire, client patrimoniale ou client Banque Privée) et votre

■ L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING

indicateur de risque qui repose principalement sur votre historique bancaire.

Ensuite, le conseiller monte le dossier immobilier et le logiciel va scorer votre dossier à partir de toutes les informations, anciennes et nouvelles, qu'il a en sa possession.

J'ai monté de nombreux dossier et discuté avec beaucoup de conseillers et directeurs d'agence, voilà pourquoi, je peux vous dire ce qui est regardé en priorité.

► Le taux d'endettement

C'est le rapport entre les charges (exemple : crédits + loyer) et le revenu disponible (exemple : salaire + revenus locatifs).

Généralement, les banques font très attention quand le taux d'endettement dépasse 33 %.

A savoir : toutes les banques calculent différemment ce taux, en fonction des primes obtenu, de la participation, de l'intéressement...

Certaines compensent les revenus locatifs avec les crédits, d'autres non...
Voici globalement ce qui se pratique :

Entre 0 % et 20 % votre taux d'endettement sera jugé comme excellent.

Entre 20 % et 30 %, votre taux d'endettement sera jugé comme bon.

Entre 30 % et 33 % votre taux d'endettement sera moyen.

Entre 33 % et 40 %, votre taux d'endettement sera mauvais.

Plus de 40 %, il sera jugé comme critique

■ L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING

► Le reste à vivre

C'est ce qu'il reste dans vos caisses, une fois que toutes les charges obligatoires (crédits, loyers, impôts, pensions alimentaires...) sont payées. Les banques regardent le reste à vivre au niveau du foyer fiscal : un adulte vaut une part entière et un enfant vaut une demie part.

Généralement, les banques préfèrent qu'un adulte seul ait un reste à vivre plus important parce qu'il y a qu'un seul salaire, contrairement aux couples. Exemple pour un adulte seul sans enfant :

Avec plus de 2000 € / mois, vous avez un excellent reste à vivre.

Entre 1000 et 2000 € / mois, vous avez un bon reste à vivre.

Entre 600 et 1000 € / mois, vous avez un reste à vivre moyen.

Entre 450 et 600 € / mois, vous avez un mauvais reste à vivre.

Avec moins de 450 € / mois, votre reste à vivre est critique.

► L'apport

Plus vous mettez d'apport et plus votre dossier sera apprécié. A l'inverse, aucun apport est considéré comme critique.

Généralement, les banques demandent de mettre au minimum 10 % d'apport. Mais ce n'est pas une vérité absolue.

Je développerai ce point après.

► La CSP

Le logiciel adore les fonctionnaires, les cadres supérieurs et les chefs d'entreprises de plus de trois ans. Ensuite, il apprécie beaucoup, les professions libérales et les cadres. Les employés sont moyennement considérés.

■ L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING

Carton rouge pour les chômeurs et les gens aux RSA.

► La pérennité des revenus

Plus votre ancienneté dans votre emploi sera importante et plus la banque sera confiante.

Le CDI sans période d'essai est une valeur sûre. A l'inverse, les CDD, les contrats d'apprentissage, les périodes d'essais, vous classeront dans les mauvais barèmes.

A savoir : certaines banques demandent une ancienneté minimum dans l'emploi de 8 à 12 mois.

Si vous occupez un emploi depuis plus de cinq ans, vous êtes scéré excellent.

Entre trois et cinq ans, vous êtes scéré bon.

Entre un et trois ans, vous êtes scéré moyen.

Entre 6 mois et un an, vous êtes scéré mauvais.

Moins de 6 mois, vous êtes critique.

► L'Age

Bien évidemment, plus vous êtes jeunes et meilleure sera votre score.

Généralement, les banques souhaitent que votre prêt se termine avant vos 75 ans. Si vous dépassez l'âge légale de la retraite pendant votre prêt, le logiciel va en tenir compte dans le calcul des revenus.

■ L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING

► L'historique bancaire

Si vous avez un chèque qui est refusé, un rejet de prélèvement, un compte trop longtemps à découvert, ou si vous retirez votre épargne, votre note bancaire va beaucoup baisser.

Point critique si vous êtes fiché auprès de la banque de France pour chèque et/ou crédit.

► L'épargne mensuelle

Le logiciel adore les épargnants parce que c'est synonyme de bonne gestion et de sécurité.

Si vous épargnez plus de 25 % de vos revenus, vous serez scoré excellent.

Entre 10 à 25 %, c'est bon.

Entre 5 à 10 %, c'est moyen.

Moins de 5 % c'est mauvais.

0 % d'épargne mensuelle ou déficit, c'est critique.

► Le patrimoine

Si vous avez du patrimoine financier ou immobilier (autre que le bien financé) restant après le financement souhaité, c'est excellent, parce que la banque se dit qu'en cas de coup dur, vous pouvez récupérer des fonds.

Je vous rassure : **vous n'avez pas besoin d'être excellent dans tous les domaines pour obtenir votre crédit.**

■ L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING

Il est vrai qu'un taux d'endettement élevé peut faire peur le banquier, mais **c'est essentiellement le reste à vivre, l'apport et la pérennité des revenus que va regarder la banque.**

Encore mieux : vous pouvez très bien être critique au niveau de l'apport, avoir un historique bancaire mauvais et obtenir quand même votre crédit.

En effet, pour les non-clients, le logiciel ne peut pas utiliser l'historique bancaire parce qu'il n'y en pas.

C'est pourquoi le banquier demande les trois derniers relevés de compte pour comprendre comment fonctionne le prospect.

Par la suite, je vais vous expliquer comment peaufiner au mieux votre dossier pour qu'il passe (presque) sans problèmes.

Point très important : **les banquiers pondèrent les revenus locatifs de 60 % à 80 %, souvent il s'agit de 70 %.**

C'est-à-dire que si vous touchez 1000 € de loyer charges comprises, la banque va considérer que vous touchez uniquement 700 € parce que vous avez des charges comme les charges de copropriété et la taxe foncière.

Pour les banques, si 70 % de votre loyer couvre 100 % du crédit, elles considèrent que votre opération est blanche (= votre bien s'autofinance).

Et si en plus, il vous reste de l'argent dans vos caisses tous les mois, elles considèrent que vous gagnez de l'argent et que votre capacité d'emprunt augmente.

■ L'ARME PRINCIPALE DU BANQUIER : LE SCORING

Voilà pourquoi certaines personnes arrivent à emprunter encore et encore. La seule limite sera votre relation avec votre banquier ainsi que l'encours dans la banque.

En effet, au bout d'un moment la banque pensera qu'il est trop risqué de vous prêter de l'argent parce que votre encours chez elle sera trop important.

Je vais vous donner deux pistes :

- 1- Ne jamais oublier que votre encours est de zéro euros dans la banque d'à côté ! Essayez cette piste et si ça coince quand même...**
- 2- ...Vendez votre bien le plus rentable, récupérez du cash, et réinvestissez dans d'autres projets. En gros : faites un pas en arrière et deux en avant !**

■ POURQUOI VOUS DEVEZ ABSOLUMENT AVOIR DES COMPTES CLAIRS, CARRES ET LIMPIDES ?



Vous n'imaginez pas tout ce qu'on peut apprendre de vous avec vos relevés de comptes et l'incidence que ça comporte pour octroyer un crédit.

On sait tout : quels restaurants vous fréquentez le plus, si vous êtes plutôt casanier ou sportif, si vous avez un amant, etc...

Donc, si vous voulez obtenir votre crédit, vos trois derniers relevés de comptes doivent être parfait.

Aucune excuse !

Voici les règles que j'applique personnellement :

■ POURQUOI VOUS DEVEZ ABSOLUMENT AVOIR DES COMPTES CLAIRS, CARRES ET LIMPIDES ?

► Un compte = une fonctionnalité

Un compte doit avoir sa raison d'être.

Par soucis de clarté, séparez les sources de revenus (un compte principal avec votre salaire et vos charges quotidiennes et un autre compte pour votre activité locative).

Si vous avez plusieurs comptes, évitez les virements de compte à compte, parce que c'est un coup à ne plus rien comprendre.

Important : si vous vous présentez comme hébergé par un tiers, ne faites par l'erreur de payer internet et l'assurance habitation, sinon le banquier aura des doutes sur la véracité de votre situation.

► Pas de découvert

Pourquoi une banque qui ne vous connaît pas vous prêterait de l'argent, si vous n'arrivez déjà pas à boucler vos fins de mois ?

► Aucun frais bancaire

La simple vue de ces mentions sur vos comptes vous fera perdre toute crédibilité !

Ces mentions sont :

Commission d'intervention

Intérêts débiteurs

Blocage provision chèque

Remboursement d'impayé (crédits)

Blocage sur PCE (prélèvement du trésor public)

Frais d'avis à tiers détenteur

Saisie attribution

etc...

■ POURQUOI VOUS DEVEZ ABSOLUMENT AVOIR DES COMPTES CLAIRS, CARRES ET LIMPIDES ?

► Aucun passif sur les comptes

Si vous avez des crédits consos, vous pouvez choisir de les laisser en sachant que cela impactera votre capacité d'endettement ou alors de les rembourser.

Mais vous pouvez aussi les mettre sur un compte « fantôme » avec du cash le temps d'avoir trois relevés de compte propre.

► Attention avec les cartes bancaires

Supprimez toutes opérations de paiements en plusieurs fois, ça montre que vous ne savez pas gérer votre argent.

Et surtout, supprimez toutes les cartes du type Winamax, Betclic, Unibet, PMU, etc...

N'oubliez pas : le banquier est un gestionnaire de risque et on ne prête pas de l'argent à un parieur !

Evitez les cartes du type McDonald's, iTunes et Uber. S'il y en a beaucoup et que votre dossier est moyen, cela ne vous servira pas.

Pensez à prendre une carte à débit différé : cela rendra vos comptes plus faciles à lire. Lorsque vous êtes en débit immédiat, chaque carte apparaît comme une opération sur vos comptes bancaires alors qu'en débit différé, toutes vos cartes bancaires sont prises à la fin du mois. Sur vos comptes apparaît alors la mention « cb mois X » avec le montant total. Le détail-vous est donné en annexe.

■ POURQUOI VOUS DEVEZ ABSOLUMENT AVOIR DES COMPTES CLAIRS, CARRES ET LIMPIDES ?

Au niveau du montant mensuel, pour un célibataire sans enfant gagnant 1500 euros / mois, ne dépassez pas 450 euros / mois au risque d'être vue comme un sur-consommateur.

► Une routine d'épargne

Il faut que chaque mois, juste après avoir reçu vos revenus, vous fassiez un ou plusieurs virements vers vos comptes épargnes (Ldd, Livret A, PEL) ou assurance vie.

Les banquiers adorent les épargnants parce que c'est synonyme de bonne gestion.

Elles se disent qu'en cas de coup dur, vous pourrez faire face à vos dettes. De plus, elles peuvent vous proposer des produits d'épargne et faire du business avec vous.

► Pas de questions inutiles

Mettez un libellé clair pour chaque virement :

« LOYER RESIDENCE PRINCIPALE »

« REMBOURSEMENT RESTAURANT »

« CADEAU DE NOEL »

Evitez les chèques (au débit et au crédit) et les dépôts/retraits d'espèces car ils entraîneront des questions.

Si le banquier pense que vous lui cachez des comptes, votre dossier risque d'être recalé !

■ COMMENT AVOIR UN DOSSIER EN BETON ARME ET IMPRESSIONNER LE BANQUIER ?



Quand on veut obtenir un financement, on n'a pas le choix : il faut présenter un dossier au banquier.

C'est donc le parfait moment pour mettre le banquier dans sa poche.
C'est quoi un bon dossier ?

Trois mots : **SIMPLE, EFFICACE et COMPLET**

► **Simple**

Rappelez-vous d'une chose : un banquier n'est ni agent immobilier, ni architecte, ni investisseur.

■ COMMENT AVOIR UN DOSSIER EN BETON ARME ET IMPRESSIONNER LE BANQUIER ?

C'est un gestionnaire de risque qui défend les intérêts commerciaux de son employeur.

Vous devez donc présenter votre projet de la manière la plus simple et concise au monde et ne surtout pas rentrer dans les détails techniques, au risque de lui faire peur.

Exemple :

Vous souhaitez acheter un appartement et le diviser pour le mettre en location courte durée à Lyon.

Deux erreurs que vous puissiez faire : rentrer dans le détail des travaux au risque de faire peur le banquier et évoquer AIRBNB parce que c'est synonyme d'instabilité pour les banques...

Dites plutôt au banquier : « Je souhaite préparer ma retraite en bon père de famille en achetant un appartement à Lyon » ou alors « Je souhaite acheter un appartement à rénover et le mettre en location à Lyon »

► **Efficace**

Pour influencer le banquier et obtenir le « OUI » tant attendu, je vous recommande d'inclure dans votre dossier quatre documents non obligatoire mais qui devraient déclencher **l'effet « waouh »** qui va tout changer :

■ COMMENT AVOIR UN DOSSIER EN BETON ARME ET IMPRESSIONNER LE BANQUIER ?

1) Le Résumé Magique

Le Résumé Magique est un outil que je fournis à mes clients en coaching. Ce document qui va vous permettre de créer un véritable impact sur le banquier. Il reprend sur une feuille au format A4 l'intégralité de votre projet et le présente sous ses meilleurs jours.

Pour prendre un rendez-vous personnalisé avec moi par téléphone et voir comment je peux vous aider à atteindre vos objectifs, [cliquez-ici](#).

2) Une estimation locative

Une banque fonctionne avec des pièces. Si vous lui dites que vous pouvez louer un bien 1000 euros, vous devrez lui prouver.

Je vous conseille de demander à plusieurs agences de vous fournir une estimation locative.

Demandez-leur d'augmenter l'estimation de 10 à 15 % par rapport au prix du marché parce qu'en tant qu'investisseur rentable, **vous savez louer plus cher.**

3) Une estimation immobilière

Imaginons que vous achetiez un bien à 100 000 euros et que sur trois estimations différentes, il est écrit que le bien vaut 130 000 euros, à votre avis comment se passerait le rendez-vous avec le banquier ?

Vous serez en position de force pour négocier avec le banquier !

4) Un devis assurance loyer impayé

Sur internet, vous pouvez faire une simulation pour un devis assurance loyer

■ COMMENT AVOIR UN DOSSIER EN BETON ARME ET IMPRESSIONNER LE BANQUIER ?

impayé. Le but est de rassurer le banquier, concernant les futurs loyers à venir sur le compte.

Si le loyer est garanti par l'assurance et que le loyer couvre totalement le crédit, le banquier n'aura aucune raison de refuser votre dossier.

Par la suite, rien ne vous oblige à souscrire à cette assurance.

► Complet

Enfin, venez avec un dossier complet. Je vois tant et tant de gens venir les mains dans les poches. Démarquez vous des 99 % des clients en venant avec toutes les pièces justificatives.

Ces pièces sont :

Pour l'emprunteur :

- Justificatif d'identité
- Justificatif de domicile de moins de trois mois
- 3 derniers relevés de comptes + relevés d'épargne
- 2 derniers avis d'imposition
- 3 derniers bulletins de paie + les deux derniers mois de décembre
- Si propriétaire, taxe foncière résidence principale + titre de propriété
- Si locataire, bail + dernière quittance de loyer
- Si marié et/ou enfant(s) : copie livret de famille
- Si LMNP, déclaration 2031 avec tampon expert-comptable

■ COMMENT AVOIR UN DOSSIER EN BETON ARME ET IMPRESSIONNER LE BANQUIER ?

Pour le projet :

- Compromis ou promesse signé
- Si logement déjà loué, copie du bail ou des baux (+ en option : un tableau récapitulatif des loyers)
- Copie taxe foncière (si disponible)
- Devis travaux financé
- Photos du bien prévues après travaux
- Carte emplacement Google Maps (si emplacement TOP)

Prêts en cours :

- Tableaux d'amortissements de tous les prêts
- Baux des biens loués
- Tableau récapitulatif de tous les biens loués avec le capital restant du
- Valeur foncière des biens



Pour bien négocier avec votre banquier, vous devez savoir d'abord savoir ce que vous pouvez lui demander. On pense classiquement à baisser le taux mais il y a des choses plus intéressantes à négocier, pour un investisseur.

Ensuite, je vous recommande de choisir les points sur lesquels vous serez intraitable et les points que vous pourrez cédez. Il faut bien comprendre que vous ne pourrez pas tout obtenir, c'est impossible, le banquier doit manger comme vous.

► Le type de prêt

Dans 95 % des cas, les investisseurs demandent un prêt amortissable classique. Il s'agit d'un prêt pratiqué par toutes les banques où

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

l'emprunteur rembourse une partie du capital et des intérêts tous les mois. Sinon, si vous avez du cash sur vos comptes, il y a un autre type de prêt peut être plus intéressant : **le prêt in finé**.

Au lieu de rembourser le capital tous les mois, vous le remboursez en une seule fois, à la fin du prêt, dans 20 ans, par exemple, et tous les mois, vous payez des intérêts.

Pour obtenir ce prêt, la banque va vous demander entre 30 et 50 % du montant emprunté et va le mettre sur un contrat d'assurance vie à votre nom qu'elle va nantir.

Le montant généré devra permettre de rembourser le capital à la fin du prêt.

Le gros avantage du prêt in finé, c'est que puisque vous ne remboursez pas de capital tous les mois, votre mensualité sera très basse et donc votre **CASH-FLOW énorme**, ce qui peut vous permettre de payer vos impôts, par exemple.

Il existe aussi **des prêts peu connus du grand public** mais que certains investisseurs talentueux utilisent pour générer des gros revenus et baisser leur taux d'endettement

Croyez-moi, lorsque j'en parle à mes clients, ils regrettent de ne pas avoir eu ces informations avant

Pour prendre un rendez-vous personnalisé avec moi et voir comment je peux vous aider à atteindre vos objectifs, [cliquez-ici](#) pour réserver une session téléphonique.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

► La garantie

Le plus souvent la banque va vous demander une garantie pour se couvrir en cas de défaillance de votre part, pour les cas où l'assurance emprunteur n'intervient pas (*note : elle intervient souvent uniquement en cas de décès et perte totale et irréversible d'autonomie*).

La plupart des banques travaillent avec des organismes de cautions extérieurs et souhaitent que vous passiez par eux (exemple : Crédit Logement, CAMCA, SACCEF, Cautions mutuelles des fonctionnaires, etc...).

L'avantage de ces cautions, c'est leurs prix souvent moins chers que les autres garanties et qui redonnent une partie de ce que vous avez versé à la fin du prêt.

Mais leur principal inconvénient c'est qu'elles ont des **politiques d'attribution compliquées, souvent pour les travaux**, et que lorsque vous les sollicitez trop (deuxième acquisition, troisième acquisition...) elles risquent de ne pas vous accorder la garantie et donc **la banque va vous refuser le prêt...**

Et surtout : si vous financez un bien avec une garantie CREDIT LOGEMENT, par exemple, dans une première banque, la deuxième banque que vous irez voire saura que vous avez déjà un bien immobilier, si elle passe également par CREDIT LOGEMENT.

Donc, si vous souhaitez prospérer dans l'immobilier en investissant **MASSIVEMENT**, je pense que le mieux est de demander une **garantie hypothécaire** (ou IPPD : Inscription en Privilège de Prêteur de Deniers)

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

Une hypothèque ou IPPD consiste à affecter un bien immobilier au remboursement d'un emprunt, en cas de défaillance.

Le GROS avantage de l'hypothèque, c'est que c'est la banque qui vous prête qui prend le risque, en cas de défaillance de votre part et que les autres banques n'ont aucun moyen de le savoir.

Mais il y a plusieurs inconvénients à ces garanties. Déjà, elles coûtent plus cher, mais surtout, vous aurez probablement plus de mal à les obtenir.

Les banques préfèrent externaliser le risque plutôt que de le prendre.

En cas de défaillance de l'emprunteur, elles devront se taper le sale boulot.

Pour obtenir une garantie hypothécaire assez facilement, vous pouvez vous adresser à des banques qui se spécialisent dans le crédit hypothécaire.

Si vous faites des travaux, vous pouvez aussi mettre en avant que Crédit Logement ne soit pas une société qui aime les travaux et qu'un de vos amis à du avancer les frais avant de se faire rembourser par la caution.

► L'apport

Généralement les banques vous demandent d'apporter 10 % du montant de l'opération, parfois hors frais de notaire, ces derniers restant également à votre charge.

Par exemple, si vous achetez un bien à 100 000 euros frais de notaire incluse, elles peuvent vous demander de mettre 10 000 euros sur ta table et

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

elles vous prêtent 90 000 euros.

Pourquoi elles font ça ?

L'apport est une forme de protection pour la banque.

Imaginons que vous achetiez un appartement à 100 000 euros + 10 000 euros de frais de notaire et que la banque vous finance cette opération à 2 % sur 25 ans.

Si dans 5 ans, le marché immobilier a baissé de 20 % et que vous ne pouvez plus payer, vous devrez toujours à la banque environ 91 000 euros mais votre bien, lui, ne vaudra que 80 000 euros. En cas de saisie de votre bien, la banque perdra donc 11 000 euros

Remarquez que l'inverse est aussi vrai, si le marché monte de 20 %, la banque gagnera plus lorsqu'elle vendra votre bien.

Si vous avez l'apport nécessaire (*si vous ne l'avez pas, la question ne se pose pas*), vous pouvez choisir de le mettre, ce qui est une forme de placement bien supérieur aux livrets d'épargne actuels.

Sinon, vous pouvez faire remarquer au banquier, document à l'appui (cf partie précédente) que le bien que vous achetez est sous côté par rapport au prix du marché actuel, ce qui devrait permettre de rassurer le banquier.

Vous pouvez aussi dire au banquier que la banque d'a côté, simulation à l'appui, vous prête sans apport. S'il refuse, demandez-lui si c'est un problème de délégation et, si c'est le cas, invitez-le à se rapprocher de sa hiérarchie.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

Autrement, vous pouvez lui proposer de mettre les 10 % d'apport sur un contrat d'assurance vie (faire ressortir la fibre commerciale du banquier) plutôt que de le mettre dans le bien immobilier.

Enfin, il y a une dernière astuce très peu connue et **ULTRA-PUISSANTE** que j'utilise pour forcer le banquier à vous prêter à 110 %.

Prenez un rendez-vous avec moi, en [cliquant ici](#), pour connaître cette astuce.

► La durée

La durée est quelque chose de très important parce qu'elle impacte directement votre CASH-FLOW mensuel.

Aujourd'hui, compte tenu des taux bas et des prix élevés de l'immobilier, le mieux est de prendre une durée longue de 25 ans.

Avec 30 et 35 ans, vous aurez plus de mal à obtenir ces durées et le remboursement du capital sera trop long.

Mais beaucoup de banques rechignent à prêter sur 25 ans pour du locatif parce qu'elles pensent que c'est trop risqué, par rapport aux futurs frais que vous devrez supporter.

Ce que vous pouvez faire pour forcer le banquier à vous prêter sur 25 ans, c'est de financer votre bien en résidence principal ou secondaire. Je vous assure qu'il n'y aura aucun impacte parce que en tant que propriétaire personne ne peut vous obliger à ne pas mettre en location votre bien immobilier.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

Après tout, imaginons que vous achetiez votre résidence principale et que pour une raison x ou y (une mutation, des raisons de santé, vous tombez amoureux de votre voisine de palier, etc...) vous décidiez de déménager et mettre en location votre bien immobilier, pensez-vous sincèrement que la banque ou une autre structure va vous appeler et vous dire que vous n'avez pas le droit de faire ça ?

Bien sûr que non.

► Les frais de dossier

Les banques prennent des frais de dossier car c'est du PNB qui rentre directement dans leurs caisses.

Pour baisser les frais de dossier, vous pouvez dire que vous êtes un excellent client / prospect, que vous n'avez jamais été à découvert ou que vous souhaitez développer la relation avec la banque.

Autrement, laissez ce point-là au banquier.

► Le taux

Le taux est important, c'est vrai, parce qu'il influence directement votre mensualité et donc votre CASH-FLOW.

Il est vrai aussi que les taux sont historiquement bas et que la banque ne gagne plus assez d'argent avec son activité d'intermédiation.

Pour baisser le taux, le plus simple est de montrer au banquier que la banque d'à côté vous finance avec un taux plus bas.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

Vous pouvez aussi lui dire que vous souhaitez une baisse du taux en échange vous prenez l'assurance emprunteur chez lui (gros PNB à la clé). Si ça coince, le taux est peut-être quelque chose que vous devriez laisser au banquier.

Pourquoi ?

Aujourd'hui, si vous faites du meublé, vous pourrez déduire les intérêts d'emprunt de votre résultat comptable.

De plus, si vous souhaitez nouer une relation gagnante-gagnante avec votre banquier, payer un taux plus élevé vous permettra d'emprunter plus facilement.

La banque aura tout intérêt à vous prêter car elle gagnera plus avec vous qu'avec un autre client.

► Les pénalités de remboursement

Classiquement, les banques demandent des pénalités en cas de remboursement anticipés, soit dans tous les cas, soit uniquement en cas de rachat à la concurrence.

Généralement, ces pénalités sont de 3 % du capital restant du ou 6 mois d'intérêts.

Demandez à la banque si elles peuvent vous en faire cadeau, si elle ne peut pas, ne vous attardez pas trop dessus, surtout si vous achetez une excellente affaire.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

► L'assurance emprunteur

Lorsque vous prenez un crédit, que ce soit immobilier ou consommation, l'organisme prêteur souhaite que vous soyez assurée en cas de décès ou perte irréversible d'autonomie, afin que vous puissiez rembourser le prêt.

L'assurance emprunteur est un enjeu commercial fort car pendant 20, 25 ans vous allez payer un service que potentiellement vous n'utilisez pas. C'est donc une source importante de PNB.

Très important : il existe des assurances emprunteurs calculées sur le capital emprunté (mensualité fixe) et d'autres calculées sur le capital restant dû (mensualité dégressive).

Ces dernières sont bien moins chères et plus justes pour l'emprunteur !

Si vous dites au banquier vous allez prendre une assurance externe, vous risquez d'obtenir un refus du banquier. Les banquiers détestent les assurances externes parce que ça leur fait plus de travail, c'est long à mettre en place et surtout ils perdent de l'argent.

Aujourd'hui, la loi Hamon vous permet de changer d'assurance emprunteur dans les 12 mois qui suivent la souscription du prêt immobilier, puis, la loi Sapin 2, vous permet de changer une fois par an lors de la date anniversaire du contrat.

Vous pouvez, ainsi, laisser cet élément de négociation à la banque et décider d'y revenir après, en sachant, cependant, que vos relations avec la banque s'en ressentiront.

Sachez que la banque à huit jours pour vous donner une réponse lorsqu'elle reçoit votre demande en recommandée.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

► Le différé de remboursement

C'est un point très important de votre négociation et je pense que vous ne devriez pas faire d'impasse dessus, surtout si vous faites des travaux.

Cette option consiste à ne pas rembourser le prêt, totalement ou partiellement, pendant une durée définie à l'avance. Cette durée peut aller de 6 à 36 mois.

Concrètement, la banque finance le bien immobilier et les travaux qui vont durer, par exemple, 3 mois. Ensuite, le bien est mis en location et l'emprunteur rembourse une somme ridiculement basse tous les mois :

Différé partiel : remboursement des intérêts et éventuellement l'assurance ;

Différé total : remboursement uniquement de l'assurance ;

Les investisseurs rentables utilisent le différé pour obtenir du **GROS CASH-FLOW** pendant un certain temps ce qui peut leur permettre de se reconstituer leur apport personnel, d'avoir un matelas de sécurité en cas de coup dur, financer un autre projet, ou tout simplement comme revenu.

Le plus souvent les banques accordent facilement le différé, si elles financent des travaux.

Sinon, vous devriez avoir du mal à l'obtenir ou alors la période sera relativement courte.

► Le transfert de prêt

Ce point est très important car à lui seul il peut vous faire gagner des milliers d'euros.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

Lorsque vous vendez votre bien immobilier, le notaire que vous aurez en face de vous, va regarder votre offre de prêt.

Si votre bien est garantie par une caution externe (comme Crédit Logement), vous avez la possibilité de faire jouer une option appelé « transfert de prêt ».

Cette option vous permet de ne pas rembourser votre banque actuelle et donc de conserver le crédit existant.

Vous avez plusieurs avantages à faire ça si vous rachetez de l'immobilier :

Si vous remboursez la banque, vous devrez rechercher un crédit, avec peut être un taux d'intérêt plus élevé et vous aurez également des frais de dossier.

N'oubliez pas qu'en début de remboursement, vous payez plus d'intérêt que de capital.

Donc, si vous négociez avec la banque, en amont, le transfert de prêt, au lieu de rembourser le crédit, vous le conserverez et pourrez utiliser l'argent pour acheter directement un bien immobilier.

Notez bien que vous êtes obligé d'acheter un bien immobilier pour utiliser le transfert de prêt et que vous restez dans la même banque !

Sur [le site du crédit logement](#), ils expliquent comment fonctionne le transfert de prêt.

Encore quelques mots :

N'oubliez pas que le banquier est un commerçant.

■ COMMENT NEGOCIER COMME UN PRO FACE AU BANQUIER ?

Ce qu'il veut c'est **développer une relation bancaire avec vous.**

Il y a tout un tas de contrats que vous pouvez lui apporter : cartes bancaires, assurances auto, assurance habitation, mutuelle, forfait téléphone portable, assurance emprunteur, contrat d'assurance vie...

Et les futurs contrats si vous attendez des enfants.

Le banquier est aussi intéressé par capter tout ou une partie de vos revenus.

Il va vous demander de mettre votre salaire ou vos revenus locatifs. Vous pouvez accepter, puis ne pas respecter votre promesse avec les conséquences commerciales que cela comporte.

Mais aujourd'hui, depuis la loi Macron, les banques font signer un mandat de mobilité bancaire pour récupérer l'ensemble des virements permanents et des prélèvements depuis la concurrence.

Si vous signez ce type de mandat, rien ne vous empêche par la suite de donner des contre instructions à votre banque qui sera contacté par la banque qui vous prête de l'argent.

■ LA MEILLEURE SOLUTION POUR OBTENIR UN FINANCEMENT



Lorsque vous souhaitez emprunter pour acheter de l'immobilier, vous pouvez décider de chercher un financement vous-même ou de déléguer cette tâche à un courtier.

J'ai emprunté à de multiples reprises et j'ai discuté avec de nombreux courtiers, conseillers bancaires et directeurs d'agences.

Il n'y a pas de recette miracle, mais aujourd'hui, je pense **que la meilleure solution est de prendre un courtier ET de chercher par vous-même un financement.**

Je m'explique :

Contrairement aux conseillers bancaires, le courtier est un **spécialiste du crédit**. Il ne fait que ça : il monte des dossiers et cherche des financements

■ LA MEILLEURE SOLUTION POUR OBTENIR UN FINANCEMENT

tous les jours.

Son fonctionnement est simple : il vous fait signer un mandat de recherche de financement et va voir les banques pour vous. Il gagne de l'argent uniquement s'il vous trouve le financement : une commission payée par la banque en tant qu'apporteur d'affaire et des frais de dossier payés par l'emprunteur. Parfois, ses frais sont inclus dans le financement.

Il y a plein d'avantages à choisir un bon courtier car, bien sûr, comme avec les conseillers bancaires, ils ne sont pas tous bons !

Déjà, **le bon courtier vous comprend** : en fonction, de votre projet (location nue, meublé, colocation, AIRBNB, travaux important, etc...) mais aussi de votre profil (jeune, âgé, scoring bancaire moyen, etc...), **il sait quelle banque démarcher et surtout comment présenter votre dossier...**

Le bon courtier connaît des investisseurs immobiliers, des marchands de biens (ils les financent !) et connaît les directeurs de banque et les directeurs régionaux. Parfois, il mange même avec eux et sait s'ils sont en recherche de prêts immobilier ou si les objectifs sont atteints.

Le bon courtier a un pouvoir que vous n'aurez jamais : il apporte un **gros volume** d'affaire aux banques et a donc un **pouvoir de négociation plus important**. Si un dossier est moyen, il peut dire « je te file cet excellent dossier à 1,5 millions d'euros et en échange tu me finances ce dossier moyen à 150 000 euros. »

Attention : avec un courtier, **jouez carte sur table**, ne lui mentez pas ! Vous pouvez tout lui dire car **c'est votre allié** ! N'oubliez pas qu'il gagne de l'argent, s'il vous trouve un financement. Si vous avez un prêt dans une banque, ne lui cachez pas l'information.

Mais alors, pourquoi je vous recommande de chercher vous aussi un

■ LA MEILLEURE SOLUTION POUR OBTENIR UN FINANCEMENT

financement à côté ?

En accord, avec le courtier et afin d'éviter tout doublon, vous pouvez lui dire que vous allez démarcher telles banques et le laisser s'occuper du reste.

Aujourd'hui, après cinq ans d'activité au sein de ma banque, j'ai vu le travail de certaines sociétés de courtage. Les sociétés qui ont pignon sur rue envoient le dossier auprès de l'agence ou de la direction régionale et ne font rien d'autre à part prendre leur commission.

J'ai même vu des prospects, à profil égal, avoir des meilleures conditions que ceux envoyés par ces sociétés.

Finalement, en allant voir des dizaines de banques vous-même, vous allez progresser comme jamais.

Chaque conseiller va vous tenir un discours et vous allez apprendre plein de choses sur le fonctionnement bancaire. Croyez-moi, au bout d'un moment vous serez rodé !

De plus, si vous souhaitez investir **MASSIVEMENT** dans l'immobilier, commencer par mettre de la distance entre vous et la banque, n'est peut-être pas la meilleure des stratégies.

A long terme, le mieux est de trouver un conseiller ou directeur d'agence qui vous comprend et qui souhaite vous financer tous vos futurs biens. Si vous trouvez un directeur d'agence qui vous voit plus comme un partenaire que comme un client, c'est gagné !

Montrez-leur que vous savez gagner de l'argent dans l'immobilier et peut-être que la prochaine offre, vous la signerez au restaurant avec votre banquier.

■ LA MEILLEURE SOLUTION POUR OBTENIR UN FINANCEMENT

Pour mon premier financement, je suis allé voir trois courtiers et finalement, j'ai obtenu tous mes prêts bancaires tout seul.

Il y avait toujours quelque chose qui n'allait pas. Le premier était hors de prix, le deuxième n'a pas réussi à me financer, le troisième a obtenu mon financement après moi.

Ce que je conseille maintenant aux gens qui se lancent, c'est de cibler les petites agences bancaires car vous avez accès plus facilement au directeur d'agence.

Et surtout : demandez à la personne que vous aurez en face de vous quand sont ses prochaines vacances... Si, elle part une semaine après que vous ayez laissé votre dossier, sachez qu'il y a peu de chance pour qu'il soit traité dans les temps...

Personnellement, à chaque fois que j'ai eu à faire à un conseiller, ça été une catastrophe. Mais quand j'ai vu le directeur d'agence, presque à chaque fois, ce fut un succès !

N'oubliez pas que dans la plupart des agences, le directeur d'agence à la délégation suffisante pour vous octroyer le prêt, donc s'il est convaincu directement par votre projet, c'est presque gagné !

Essayez de vous faire recommander : demandez à un agent immobilier, à un notaire, à un investisseur, à un ami ou à votre famille de vous recommander quelqu'un, on ne sait jamais ?

■ CONCLUSION



Pour terminer ce document, je souhaite partager avec vous mon histoire qui j'espère sera inspirante pour vous.

Mon histoire commence en 2014.

Au point de départ, moi, Jérémy MEYER, 24 ans, bac +3 et chômeur, toujours hébergé chez mes parents smicard...

Mon rêve a toujours été de voyager, d'être indépendant et de réaliser des films pour le cinéma...

Pas facile quand on n'a pas d'argent, pas de patrimoine, pas d'héritage, pas de parents pour vous aider tous les mois...

■ CONCLUSION

Et surtout pas la volonté de travailler pour un patron, d'être salarié...

Pour moi être salarié, c'est :

L'obligation de se lever tous les matins à la même heure...

Prendre les transports en commun...

Arriver en retard et se faire taper dessus alors que ce n'est pas sa faute...

Demander des congés et obtenir un refus...

Travailler avec des collègues toxiques qu'on n'apprécie pas...

Devoir quémander une augmentation et se la voir refuser au motif qu'on n'a pas atteint des objectifs inatteignables...

Bref, c'est de l'esclavage moderne !

Et puis, un jour, j'entends parler de liberté et d'indépendance financière...

Je regarde des vidéos, je lis des articles et je finis par acheter une formation en ligne...

Je comprends alors que c'est possible, qu'il y a des solutions, que je peux réaliser mes rêves...

Je culpabilise, je regrette de ne pas avoir su tout ça avant...

Mais je suis motivé comme jamais, je donne du sens à mes actions, j'arrive à me lever le matin et je postule à une cinquantaine offres d'emploi...

Et je finis par me faire embaucher au sein d'une banque...

C'est le pied, je me dis que je suis au meilleur endroit pour développer mes connaissances et commencer à investir...

Période d'essai terminée, le Saint Graal en poche, je commence à

■ CONCLUSION

chercher des biens immobiliers...

Et là, je me rends compte que je ne suis pas pris au sérieux par les agents immobiliers...

Je me remets en question, je cherche des solutions...

Et un jour, je tombe sur un homme, à son compte depuis plus de dix ans, plus de 120 appartements rénovés à son actif, des millions d'euros de chiffre d'affaire...

Et j'apprends qu'il travaille avec un grand nom dans l'immobilier sur le net (+ 100 000 abonnés sur YouTube ce jour) ...

Il accepte de rénover mon premier appartement...

Les loyers commencent à rentrer...

Mes connaissances explosent, j'apprends des dizaines de choses à chaque rendez-vous...

Je rencontre toujours plus de monde dans les séminaires et rencontres privées.

J'ai aujourd'hui un patrimoine supérieur à 1 million d'euros !

Aujourd'hui, je suis chez moi dans mon appartement, j'arrive à payer mes factures, je peux voyager quand je veux grâce à l'argent de mes locataires...

■ CONCLUSION

Et surtout : j'ai multiplié par 4 mon salaire d'origine !

Je n'ai pas encore atteint tous mes objectifs, mais j'évolue...

Nous évoluons tous, en bien ou en mal...

Moi j'évolue en bien...

Et je souhaite que **VOUS** aussi vous évoluiez en bien...

Je souhaite que **VOUS** gagniez de **l'ARGENT** comme moi...

Et j'ai d'ailleurs une opportunité pour vous...

Aujourd'hui, **j'aide les investisseurs débutants à réussir leur premier investissement locatif.**

Si vous souhaitez commencer à **transformer votre vie**, j'ai réservé du temps dans mon agenda, pour voir, comment je peux vous être utile et atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés...

Inscrivez vous à une séance téléphonique en [cliquant ici](#) pour voir comment je peux vous aider...

J'ai hâte de vous rencontrer en tant que client.

Levez la tête et venez voler avec les aigles.

Jérémy MEYER



<https://go-liberte.com>