



MODULE 3 : OBTENIR SON CREDIT IMMOBILIER

Partie 2 : Les choses à négocier avec le banquier

- ✓ Ne pas hésiter à prendre un courtier car il a un réseau, des contacts... Lui demander de trouver une banque qui va accepter notre stratégie de se développer dans l'immobilier.
- ✓ Demander un financement à 110% mais en contrepartie accepter de prendre des services chez eux tels que assurance habitation, voiture, forfait téléphonique, assurance propriétaire non occupant...
- ✓ Privilégier 25 ans mais ne pas refuser si l'on a que des propositions à 20 ans.
- ✓ Négocier les frais de dossier dans la mesure du possible (gratuits si on passe par un courtier) mais attention ne pas laisser tomber pour environ 200€ de frais de dossier, le plus important est d'obtenir le financement.
- ✓ Demander un différé partiel : on ne paye que les intérêts des mensualités du prêt. Comment le négocier ? En expliquant qu'on est quelqu'un de très sécuritaire, qu'il y a des travaux à faire, qu'on ne souhaite pas toucher à notre trésorerie. L'avantage c'est que, déjà on effectue les travaux plus sereinement et que l'amortissement qu'on devait payer pendant cette durée sera mis de côté tous les mois sur un livret A par exemple ou une assurance vie...
- ✓ Ne pas trop négocier le taux au vu des taux très bas actuels et aussi car les intérêts du prêt payés seront déduits des revenus fonciers (et surtout si on a obtenu un différé partiel).
- ✓ Négocier les indemnités de remboursement par anticipation : elles représentent 3% du capital restant dû plafonné 6 mois d'intérêts maximum (On choisit le plus petit montant des 2).
Exemple : J'ai 60k€ à rembourser 3% = 1800€. Je paye 500€ de mensualité comprenant 100€ d'intérêts. 1 semestre d'intérêts = 600€ d'intérêts. Mes indemnités seront donc de 600€ à payer (on applique la plus petite somme des 2). En général non négociable si vous faites un rachat de prêt à la concurrence et négociable si vous soldez votre prêt suite à une vente ou une donation. À négocier au départ surtout si on paye sur ses deniers propres et qu'on ne fait pas un rachat.
- ✓ Il y a également des frais de garantie à ajouter (caution ou hypothèque).
- ✓ Essayer d'avoir une bonne relation avec sa banque, faire en sorte qu'elle devienne un vrai partenaire financier.
- ✓ Tenir informé le banquier de l'avancement des travaux (mail avec photo...).



✓ On reçoit ensuite les offres de prêt, bien les lire, attendre 11 jours le délai légal de rétractation et les signer. Les envoyer ensuite par courrier car c'est le cachet de la poste qui fait foi.