ADSGI

ADS GLOBAL INVEST

GUIDE · CRÉDIT-RELAIS ET MARCHANDS DE BIENS

Le dossier de crédit-relais : ce que la banque vous demandera

Cinq questions, les pièces qui y répondent, et le tableau de sortie prudent, à réunir avant d'acheter.

From Opportunity to Executable Transaction

LE PRINCIPE

Un relais se rembourse par la sortie.

La banque ne finance pas votre achat : elle finance votre sortie, par une vente ou un refinancement. Elle refait votre calcul avec une valeur prudente et un délai plus long. Votre dossier doit montrer que l'opération tient encore.

NIVEAU 1 Sortie	Comment serai-je remboursée ?	Vente ou refinancement, par qui, sur quel bien, avec quelles preuves.
NIVEAU 2 Valeur	La valeur de sortie est-elle indépendante ?	Expertise ou ventes comparables, pas l'estimation la plus haute.
NIVEAU 3 Calendrier	Le calendrier est-il réaliste ?	Travaux, autorisations, commercialisation : chaque délai justifié.
NIVEAU 4 Plan B	Que se passe-t-il si la sortie tarde ?	Baisse de prix, location, refinancement : prévus avant.
NIVEAU 5 Opérateur	Qui porte l'opération ?	Fonds propres engagés, opérations précédentes, engagement.

QUESTION DU BANQUIER · CE QU'IL CHERCHE

Comment utiliser ce guide. Une page par question. Cochez les pièces que vous avez déjà. Ce qui reste vide est ce que votre banquier vous demandera. Commencez avant d'acheter : la condition suspensive de financement vous protège si la banque ne suit pas.

1

QUESTION 1 · SORTIE

Comment serai-je remboursée ?

CE QU'IL CHERCHE

Une sortie précise : quel bien sera vendu ou refinancé, par qui, à quelle échéance, avec quelles preuves.

CE QUI LE RASSURE

Un bien de sortie identifié, un mandat ou un compromis déjà signé, ou un établissement qui a étudié le refinancement.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une sortie décrite en une phrase, sans pièce. Un refinancement supposé, jamais présenté à une banque.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] La description du bien à vendre ou de la stratégie de refinancement.
- [ ] Le mandat de vente, le compromis ou l'offre reçue, s'ils existent.
- [ ] Le titre de propriété du bien à vendre.
- [ ] Pour un refinancement : les loyers et la valeur attendus après travaux.

NOTRE CONSEIL

Commencez votre dossier par la sortie, pas par l'achat.

2

QUESTION 2 · VALEUR

La valeur de sortie est-elle indépendante ?

CE QU'IL CHERCHE

Une valeur qu'un tiers peut vérifier : expertise, ou ventes récentes de biens comparables.

CE QUI LE RASSURE

Une expertise indépendante, des références de ventes datées et sourcées, une valeur prudente.

CE QUI L'INQUIÈTE

L'estimation de l'agent qui veut le mandat. La meilleure vente du quartier présentée comme la norme.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] L'expertise du bien, ou trois à cinq références de ventes comparables.
- [ ] Pour un marchand de biens : le prix de chaque lot, justifié.
- [ ] Le descriptif et l'état du bien.
- [ ] Les diagnostics techniques.

NOTRE CONSEIL

Retenez une valeur que la banque n'aura pas besoin de baisser.

3

QUESTION 3 · CALENDRIER

Le calendrier est-il réaliste ?

CE QU'IL CHERCHE

Un délai de sortie justifié étape par étape : travaux, autorisations, commercialisation, signature.

CE QUI LE RASSURE

Des devis datés, des autorisations délivrées ou déposées, un délai de vente fondé sur le marché local.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un calendrier sans aucune marge. Des travaux non chiffrés. Une autorisation encore à demander.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le calendrier détaillé de l'opération.
- [ ] Les devis des travaux et le planning des entreprises.
- [ ] Les autorisations d'urbanisme et leur état.
- [ ] Les délais de vente constatés sur le secteur.

NOTRE CONSEIL

Ajoutez du temps à chaque étape : la banque le fera de toute façon.

4

QUESTION 4 · PLAN B

Que se passe-t-il si la sortie tarde ?

CE QU'IL CHERCHE

Une réponse écrite au scénario dégradé : vente plus lente, prix plus bas, refinancement refusé.

CE QUI LE RASSURE

Un tableau de sortie prudent qui montre la marge restante après une baisse de prix et un retard.

CE QUI L'INQUIÈTE

Aucun scénario dégradé. Une opération qui ne tient qu'au meilleur prix et au délai le plus court.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le tableau de sortie prudent : prix, frais, portage, marge.
- [ ] Le coût du portage par mois de retard.
- [ ] Les solutions de repli : location, baisse de prix, refinancement.
- [ ] Les autres actifs ou ressources mobilisables.

NOTRE CONSEIL

Écrivez votre plan B avant que la banque ne vous le demande.

5

QUESTION 5 · OPÉRATEUR

Qui porte l'opération ?

CE QU'IL CHERCHE

Un opérateur crédible : fonds propres engagés, expérience, opérations déjà menées.

CE QUI LE RASSURE

Un historique d'opérations avec prix et délais réels, des fonds propres documentés, une structure claire.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une première opération sans fonds propres suffisants. Un historique présenté sans chiffres.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] La présentation de l'opérateur et de sa société.
- [ ] Le tableau des opérations précédentes : achat, revente, délais.
- [ ] Les justificatifs des fonds propres.
- [ ] Les derniers bilans de la société, le patrimoine et les engagements personnels.

NOTRE CONSEIL

Montrez vos opérations passées avec leurs vrais chiffres, bons et moins bons.

ADSGI
ADS GLOBAL INVEST

VOTRE OPÉRATION

Votre sortie tient-elle face au calcul de la banque ?

Envoyez-nous le bien acheté, la sortie prévue et votre calendrier. Nous calculons la sortie prudente, le coût du portage et la marge qui reste. Puis nous construisons le dossier avec vous et vos conseils.

DIAGNOSTIC

Note de comité

L'opération lue comme la banque la lira : sortie, valeur, calendrier, plan B.

STRUCTURATION

Dossier exécutif

Le montage, le plan de financement, le prévisionnel et la présentation.

SÉCURISATION

Data room documentaire

Les pièces classées, vérifiées, prêtes pour l'établissement.

DEMANDER UN DIAGNOSTIC → adsglobalinvest.com/fr/diagnostic

ADSGI n'est ni une banque ni un prêteur. La décision appartient aux établissements. Honoraires sur devis, selon lettre de mission. Nous ne recherchons pas de bien et n'intervenons pas dans la vente. Ce guide concerne les opérations professionnelles et patrimoniales, pas l'achat d'une résidence principale.

ADS Global Invest SASU · 17 Rue Cadet, 75009 Paris — France
SIREN 985 324 680 · RCS Paris 985 324 680 · ORIAS N° 25003827 — COBSP
www.adsglobalinvest.com · contact@adsglobalinvest.com · +33 6 20 20 20 27
Ce guide est un document d'information générale. Il ne constitue ni un conseil juridique ou fiscal, ni une offre de financement.