ADSGI

ADS GLOBAL INVEST

GUIDE · IMMOBILIER PROFESSIONNEL ET SCI

Le dossier immobilier professionnel : ce que la banque vous demandera

Cinq questions, les pièces qui y répondent, à réunir avant de signer le compromis.

From Opportunity to Executable Transaction

LE PRINCIPE

En immobilier professionnel, ce sont les loyers qui remboursent.

La banque ne finance pas des murs : elle finance des loyers qui couvrent la dette. Si vous achetez les murs de votre entreprise par une SCI, le loyer vient de votre société : la banque lit les deux bilans.

NIVEAU 1 Bien	Que vaut le bien ?	Emplacement, état, travaux, valeur justifiée par une expertise.
NIVEAU 2 Bail	Que dit le bail ?	Durée ferme restante, loyer face au marché, charges refacturées.
NIVEAU 3 Locataire	Le locataire peut-il payer ?	Comptes, ancienneté, activité. Si c'est votre société : ses bilans.
NIVEAU 4 Montage	Les loyers couvrent-ils la dette ?	Loyer net après charges, durée du prêt, apport, garanties.
NIVEAU 5 Sortie	Que se passe-t-il si le locataire part ?	Relocation, vacance possible, revente, usage alternatif.

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 le compromis : prévoyez une condition suspensive de financement.

1

QUESTION 1 · BIEN

Que vaut le bien ?

CE QU'IL CHERCHE

Un bien dont la valeur est justifiée, qui se louerait et se revendrait facilement : emplacement, état, travaux à prévoir.

CE QUI LE RASSURE

Une expertise indépendante ou des références de marché, un état technique connu, des travaux chiffrés.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un prix accepté sans référence. Des mises aux normes découvertes après le compromis.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le compromis ou la promesse de vente.
- [ ] Le plan, les surfaces et le descriptif du bien.
- [ ] L'expertise ou les références de prix du secteur.
- [ ] Les diagnostics techniques obligatoires.
- [ ] Les devis des travaux à prévoir.

NOTRE CONSEIL

Faites estimer le bien avant de signer le compromis.

2

QUESTION 2 · BAIL

Que dit le bail ?

CE QU'IL CHERCHE

Un bail écrit, au loyer du marché, qui engage le locataire assez longtemps et dit clairement qui paie quoi.

CE QUI LE RASSURE

Une durée ferme restante confortable, un loyer comparable au marché, des charges refacturées au locataire.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un loyer au-dessus du marché, un bail qui peut se terminer bientôt, des charges laissées au propriétaire.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le bail en cours ou le projet de bail.
- [ ] L'état locatif : loyers, échéances, charges refacturées.
- [ ] Les références de loyers comparables du secteur.
- [ ] Le décompte des charges et de la taxe foncière.

NOTRE CONSEIL

> Lisez le bail avant le prix : c'est lui qui rembourse.

3

QUESTION 3 · LOCATAIRE

Le locataire peut-il payer ?

CE QU'IL CHERCHE

Un locataire solide, dont l'activité permet de payer le loyer durablement. Si c'est votre société, ses comptes.

CE QUI LE RASSURE

Des comptes réguliers, une ancienneté dans les lieux, un historique de paiement sans incident.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un locataire unique et fragile. Une société d'exploitation qui paierait un loyer trop lourd pour elle.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Les trois derniers bilans du locataire ou de votre société.
- [ ] Une situation intermédiaire récente.
- [ ] L'historique des loyers payés.
- [ ] La présentation de l'activité exercée dans les locaux.

NOTRE CONSEIL

> Si le locataire est votre société, préparez ses comptes comme pour un prêt professionnel.

4

QUESTION 4 · MONTAGE

Les loyers couvrent-ils la dette ?

CE QU'IL CHERCHE

Un loyer net, après charges et marge pour la vacance, qui couvre les échéances avec une marge de sécurité.

CE QUI LE RASSURE

Un plan de financement complet, une structure de détention choisie avec vos conseils, un apport documenté.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un loyer calé sur l'échéance. Des frais oubliés dans le plan de financement. Une SCI créée après l'offre.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le plan de financement : prix, frais, travaux / apport, prêt.
- [ ] Les statuts de la SCI ou le projet de statuts.
- [ ] Les justificatifs de l'apport.
- [ ] Le tableau loyers nets / échéances sur la durée du prêt.
- [ ] Le patrimoine et les engagements des associés.

NOTRE CONSEIL

Calculez le loyer net avant de demander un montant.

5

QUESTION 5 · SORTIE

Que se passe-t-il si le locataire part ?

CE QU'IL CHERCHE

La possibilité de relouer ou de revendre le bien sans perte majeure si le locataire actuel s'en va.

CE QUI LE RASSURE

Un bien polyvalent, dans un secteur où la demande existe, avec une destination du bail assez large.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un local très spécialisé, dans un secteur sans demande, conçu pour un seul occupant.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Une note sur la demande locative du secteur.
- [ ] Les usages possibles du bien et la destination du bail.
- [ ] Le délai de relocation constaté pour des biens comparables.

NOTRE CONSEIL

Montrez à la banque que le local se relouerait.

ADSGI
ADS GLOBAL INVEST

VOTRE PROJET

Vos loyers peuvent-ils porter votre projet ?

Envoyez-nous le prix du bien, le bail ou le loyer envisagé, et les comptes du locataire. Nous calculons la dette que les loyers peuvent porter et l'apport à prévoir. Puis nous construisons le dossier avec vous et vos conseils.

DIAGNOSTIC

Note de comité

Le projet lu comme la banque le lira : bien, bail, locataire, dette supportable.

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 transaction immobilière.

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.