ADSGI

ADS GLOBAL INVEST

GUIDE · PROMOTION IMMOBILIÈRE

Le dossier de promotion immobilière : ce que la banque vous demandera

Cinq questions, les pièces qui y répondent, à réunir avant d'acheter le terrain.

From Opportunity to Executable Transaction

LE PRINCIPE

En promotion, ce sont les acquéreurs qui remboursent.

Le crédit promoteur est remboursé par les appels de fonds des acquéreurs en VEFA. La banque attend donc de voir des ventes signées, un bilan prudent et une équipe capable de livrer avant de s'engager.

NIVEAU 1 Foncier	Le terrain est-il maîtrisé ?	Promesse sous conditions, permis purgé, études de sol.
NIVEAU 2 Bilan	Le bilan promoteur tient-il ?	Prix au marché, construction sur devis, aléas, frais.
NIVEAU 3 Commercialisation	Les acquéreurs sont-ils là ?	Réservations signées, grille de prix, rythme des ventes.
NIVEAU 4 Équipe	Qui construit, et qui porte l'achèvement ?	Architecte, entreprises, assurances, garantie d'achèvement.
NIVEAU 5 Promoteur	Qui est le promoteur ?	Fonds propres, opérations livrées, structure.

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 le terrain : la promesse sous conditions suspensives vous protège.

1

QUESTION 1 · FONCIER

Le terrain est-il maîtrisé ?

CE QU'IL CHERCHE

Un terrain acquis sous conditions : permis de construire purgé de recours, financement, études de sol.

CE QUI LE RASSURE

Une promesse avec conditions suspensives, un permis délivré et purgé, des études de sol réalisées.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un terrain déjà acheté sans conditions. Un permis encore exposé aux recours. Un sol jamais étudié.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] La promesse de vente du terrain et ses conditions suspensives.
- [ ] Le permis de construire et l'attestation de non-recours.
- [ ] Les études de sol et les diagnostics.
- [ ] Le plan de masse et les plans de l'architecte.

NOTRE CONSEIL

Ne signez pas l'acte du terrain avant le permis purgé et l'accord de financement.

2

QUESTION 2 · BILAN

Le bilan promoteur tient-il ?

CE QU'IL CHERCHE

Un bilan prudent : prix de vente au marché, construction sur devis, aléas, frais financiers, marge.

CE QUI LE RASSURE

Une grille de prix comparée aux programmes voisins, des devis d'entreprises, une provision pour aléas.

CE QUI L'INQUIÈTE

Des prix au-dessus du marché. Une construction chiffrée au ratio. Aucune provision pour imprévus.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le bilan promoteur détaillé.
- [ ] La grille de prix par lot et l'étude de marché.
- [ ] Les devis des entreprises ou de l'entreprise générale.
- [ ] Le planning de l'opération.
- [ ] Le plan de trésorerie de l'opération.

NOTRE CONSEIL

Présentez un bilan que la banque n'aura pas besoin de corriger.

3

QUESTION 3 · COMMERCIALISATION

Les acquéreurs sont-ils là ?

CE QU'IL CHERCHE

Des ventes réelles avant le démarrage des travaux : contrats signés, acquéreurs identifiés.

CE QUI LE RASSURE

Des contrats de réservation signés avec dépôt, des acquéreurs finançables, des prix tenus.

CE QUI L'INQUIÈTE

Des listes d'intéressés présentées comme des ventes. Des remises importantes pour vendre vite.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] L'état de commercialisation lot par lot.
- [ ] Les contrats de réservation signés.
- [ ] Le plan de commercialisation et les partenaires.
- [ ] Le rythme des ventes constaté.

NOTRE CONSEIL

Comptez seulement ce qui est signé.

4

QUESTION 4 · ÉQUIPE

Qui construit, et qui porte l'achèvement ?

CE QU'IL CHERCHE

Une équipe identifiée et assurée, capable de livrer l'opération dans les délais.

CE QUI LE RASSURE

Architecte, bureaux d'études, entreprises avec références et assurances, garantie d'achèvement étudiée.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une équipe à constituer. Des entreprises sans références. La garantie d'achèvement pas encore demandée.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Les contrats d'architecte et de maîtrise d'œuvre.
- [ ] Les références et attestations d'assurance des entreprises.
- [ ] L'assurance dommages-ouvrage.
- [ ] L'état de la demande de garantie financière d'achèvement.

NOTRE CONSEIL

Montrez qui livrera l'immeuble, pas seulement qui le vendra.

5

QUESTION 5 · PROMOTEUR

Qui est le promoteur ?

CE QU'IL CHERCHE

Un promoteur crédible : fonds propres engagés, opérations livrées, structure claire.

CE QUI LE RASSURE

Des opérations livrées avec bilans de clôture, des fonds propres documentés, une société de programme dédiée.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une première opération sans équipe ni fonds propres suffisants. Des bilans passés présentés sans écarts.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] La présentation du promoteur et de la société de programme.
- [ ] Les opérations livrées : bilans prévisionnels et de clôture.
- [ ] Les justificatifs des fonds propres.
- [ ] Les statuts, les derniers bilans et les engagements des associés.

NOTRE CONSEIL

Montrez vos bilans de clôture, écarts compris.

ADSGI
ADS GLOBAL INVEST

VOTRE OPÉRATION

Votre bilan tient-il face au calcul de la banque ?

Envoyez-nous le bilan promoteur, la grille de prix et l'état des réservations. Nous refaisons le calcul comme la banque le fera et nous préparons le dossier. Puis nous construisons le dossier avec vous et vos conseils.

DIAGNOSTIC

Note de comité

L'opération lue comme la banque la lira : foncier, bilan, commercialisation, équipe.

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 commercialisons pas les lots et ne recherchons pas de foncier. Les contrats de réservation et de VEFA sont rédigés par le notaire.

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.